



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO

**“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE CONTINGENCIA PARA
CONTRARRESTAR EL IMPACTO TRIBUTARIO CAUSADO
POR LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS PARA LAS
EMPRESAS IMPORTADORAS DE CONSUMO EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL, CASO MARINE STOCK PAREDES IMPORT
S.A.”**

AUTORAS

**Ibarra Wong, Dennis Stefania
Rodríguez Sánchez, Andrea Dennisse**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA COMERCIAL**

TUTOR

ING. MEJÍA FLORES, OMAR GABRIEL, MGS.

Guayaquil, Ecuador

2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Dennis Stefania Ibarra Wong y Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**.

TUTOR

Ing. Omar Gabriel Mejía Flores, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Darío Marcelo Vergara Pereira, Mgs.

Guayaquil, Septiembre del 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Dennis Stefania Ibarra Wong** y
Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez,

DECLARAMOS QUE

El Trabajo de Titulación “**Elaboración de un plan de contingencia para contrarrestar el impacto tributario causado por la aplicación de salvaguardias para las empresas importadoras de consumo en la ciudad de Guayaquil, Caso MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A**” previa a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de **nuestra** total autoría.

En virtud de esta declaración, **nos responsabilizamos** del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación, de tipo **teórico** referido.

Guayaquil, Septiembre del 2015

LAS AUTORAS

Dennis Stefania Ibarra Wong

Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

**Nosotras, Dennis Stefania Ibarra Wong y
Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez,**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“Elaboración de un plan de contingencia para contrarrestar el impacto tributario causado por la aplicación de salvaguardias para las empresas importadoras de consumo en la ciudad de Guayaquil, Caso MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de **nuestra** exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Septiembre del 2015

LAS AUTORAS

Dennis Stefania Ibarra Wong

Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez

AGRADECIMIENTO

Las palabras no bastarían para expresar mi agradecimiento a Dios por permitirme culminar esta meta profesional.

En especial a mis amados amigos del Ministerio de Niños TP, mis compañeros de trabajo por cada palabra de ánimo, y aportación a este trabajo de titulación.

Mi estimado tutor Ing. Omar Mejía (MSC) por su paciencia y amabilidad, gracias por aportar sus conocimientos con nosotras.

A mis queridos padres por su apoyo y amor incondicional, por su confianza en mí, por darme aliento día a día para perseverar en esta gran meta.

Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que durante este proceso me han brindado su apoyo incondicional para culminar con éxito este trabajo.

Dennis Stefania Ibarra Wong

DEDICATORIA

El presente trabajo de Titulación lo dedico a mi Dios por darme fortaleza y entendimiento.

A mi familia por el apoyo incondicional, amor y comprensión, porque a pesar de muchas circunstancias ellos siempre estarán ahí, mi prometido que a través de su amor reflejado en su consejo, motivación y ánimo en todo momento se lo agradezco , mis amigos que siempre estuvieron y estarán recordándome que es nuestro reto seguir a la meta, aprovechando nuestra juventud para bienestar propio y de nuestra sociedad, el ministerio de niños donde sirvo como colaboradora demostrando el talento que Dios me ha dado y compartirlo con los seres más vulnerables que son los niños y niñas, quienes con mucha paciencia, cariño, amor e ingenuidad compartieron esta etapa tan importante de mi carrera universitaria.

Sin lugar a duda Dios es el motor de mi vida y a Él sea la Gloria y se lo agradezco porque con su ayuda culmino una etapa más de mi vida.

Andrea Dennisse Rodríguez Sánchez

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres, por brindarme el apoyo necesario durante este largo proceso académico.

Dennis Stefania Ibarra Wong

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
Justificación.....	3
Antecedentes.....	4
Pregunta de investigación.	5
Sistematización del problema.....	5
Objetivos.....	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos.	6
Alcance de la investigación.....	6
Hipótesis	7
Operacionalización de las Variables.....	8
Variable Independiente.....	8
Variable Dependiente	9
CAPÍTULO I.....	10
1.ESTADO DEL ARTE.	10
1.1 ANTECEDENTES DE LOS IMPUESTOS EN EL ECUADOR.....	10
1.1.1 El Sistema Tributario Ecuatoriano.	24
1.2 ANTECEDENTES DE LA BALANZA DE COMERCIAL DEL ECUADOR.	31
1.2.1 Teorías sobre la Balanza Comercial	37
1.3 MARCO REFERENCIAL.....	44

1.4	ESTUDIOS SOBRE PLANES DE CONTINGENCIA.....	51
1.5	MARCO LEGAL.....	55
1.5.1	La Constitución.....	55
1.5.2	L.O.R.T.I.	55
1.5.3	COPCI	56
1.5.4	La Aduana del Ecuador.	56
1.5.5	Las Normas INEN y las importaciones.	60
1.5.6	La Relación entre las Salvaguardias y el Plan Nacional del Buen Vivir.....	60
1.5.7	La Resolución N°. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior, sobre la aplicación de Salvaguardias.....	63
1.5.8	Las liquidaciones de importación y la aplicación de las Salvaguardias.....	64
	CAPÍTULO II.....	68
	2METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	68
2.1	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	68
2.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.	69
2.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	70
2.3.1	Población.	71
2.3.2	Población Meta (Muestra).....	71
2.3.3	Tipos de Muestreos.....	72
2.4	MÉTODOS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	75
2.4.1	La Encuesta.....	76

2.5	PRESENTACIÓN DE LAS ENCUESTAS.....	77
2.5.1	Encuestas realizadas a los clientes.....	77
2.5.2	Encuestas realizadas a los proveedores	86
CAPÍTULO III.....		94
3ESTUDIO		DE
MERCADO.....		94
3.1	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA MARINE STOCK PAREDES IMPORT CÍA. LTDA.....	94
3.2	PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA COMPAÑÍA MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.	96
3.3	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	97
3.3.1	H. Rodas Ingeniería & Representaciones.....	97
3.3.2	IBCA (Ivan Bohman C.A.).....	98
3.3.3	Mundo Marino.....	99
3.3.4	Astinave.....	100
3.3.5	Comercial Alarcón.....	101
3.3.6	Ferretería San José.....	101
3.3.7	Ferri Italia	102
3.3.8	Ferretería Commur S.A.	103
3.4	ANÁLISIS FODA	104
3.5	ANÁLISIS PEST.....	105
3.5.1	Análisis Político.....	106

3.5.2	Análisis Económico.....	106
3.5.3	Análisis Social.....	107
3.5.4	Análisis Tecnológico.....	108
3.5.5	Análisis Ambiental.....	108
3.6	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	109
CAPÍTULO IV.....		115
4	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	115
4.1	ANÁLISIS HORIZONTAL.....	115
4.2	BRECHA DE VENTAS.....	122
4.3	ANÁLISIS VERTICAL.....	124
4.4	ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS.....	127
4.5	IMPACTO TRIBUTARIO.....	130
CAPÍTULO V.....		133
5ELABORACIÓN DEL PLAN DE CONTINGENCIA.....		133
5.1	MARINE STOCK PAREDES: FABRICANTE DE REPUESTOS.....	134
5.1.1	Factores que impiden la puesta en marcha de una industria.....	135
5.1.2	Factores que posibilitan la puesta en marcha de una industria.....	137
5.1.3	Decisión de implementar una industria.....	140
5.2	MARINE STOCK PAREDES: COMERCIALIZADORA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.....	145

5.2.1	Plan de marketing para comercializar productos nacionales.....	146
5.2.2	Personal de ventas.	146
5.2.3	Meta de ventas	147
	CONCLUSIONES.....	152
	RECOMENDACIONES	153
	ANEXOS	157
	BIBLIOGRAFÍA.....	154

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. VARIABLE INDEPENDIENTE	8
TABLA 2. VARIABLE DEPENDIENTE	9
TABLA 3. EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL	32
TABLA 4. VARIACIÓN DE LA BALANZA NO PETROLERA.....	33
TABLA 5. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS	33
TABLA 6. EXPORTACIONES NO PETROLERAS	34
TABLA 7 SECTOR IMPORTADOR	35
TABLA 8. GRUPOS DEL "GRAN CACAO"	38
TABLA 9. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BANANO.....	41
TABLA 10. CÁLCULO DEL CIF SIN SALVAGUARDIAS.....	65
TABLA 11. CÁLCULO DEL CIF CON SALVAGUARDIAS.....	66
TABLA 12. CÁLCULO DE IMPUESTOS	67
TABLA 13. ANÁLISIS FODA.....	105
TABLA 14. FRECUENCIA DE COMPRA.....	78
TABLA 15. SATISFACCIÓN EN PRECIOS	79
TABLA 16. PERCEPCIÓN DE AFECTACIÓN EN EL PRECIO POR SALVAGUARDIAS	80
TABLA 17. DECISIONES DE COMPRA	81

TABLA 18. PRODUCTO NACIONAL CUBRE EXPECTATIVAS	82
TABLA 19. ¿CONOCE PRODUCTOS SUSTITUTOS?	84
TABLA 20. DECISIÓN SI SE MANTIENEN SALVAGUARDIAS	85
TABLA 21. AFECTACIÓN DE SALVAGUARDIAS A OPERACIONES.....	87
TABLA 22. ¿ASUMIRÍA EL INCREMENTO?	88
TABLA 23. PERCEPCIÓN EN LAS VENTAS.....	89
TABLA 24. POSEE PLAN DE VENTAS	90
TABLA 25. NIVEL DE LIQUIDEZ.....	91
TABLA 26. REFORMAS AL PROCESO DE VENTAS.....	92
TABLA 27. ARTÍCULOS IMPORTADOS POR MARINE STOCK EN EL AÑO 2014	110
TABLA 28. CLASIFICACIÓN DE ARTÍCULOS IMPORTADOS POR MARINE STOCK EN EL AÑO 2014 Y QUE SE PRODUCEN EN ECUADOR.	111
TABLA 29. PROYECCIÓN DE COSTO DE ARTÍCULOS IMPORTADOS POR MARINE STOCK PARA EL AÑO 2015	112
TABLA 30. COSTO DE ARTÍCULOS PRODUCIDOS EN EL PAÍS Y COMERCIALIZADOS POR MARINE STOCK PARA EL AÑO 2015.....	113
TABLA 31. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL ACTIVO	116
TABLA 32. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL PASIVO Y PATRIMONIO.....	118
TABLA 33. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL ESTADO DE RESULTADOS	119
TABLA 34. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL FLUJO DE CAJA	121

TABLA 35. ANÁLISIS VERTICAL CON REFERENTE AL BALANCE GENERAL, DE LOS ACTIVOS	125
TABLA 36. ANÁLISIS VERTICAL CON REFERENTE AL BALANCE GENERAL, PASIVOS Y PATRIMONIO.....	126
TABLA 37. ÍNDICES FINANCIEROS: ENDEUDAMIENTO.....	127
TABLA 38. ÍNDICES FINANCIEROS: LIQUIDEZ.....	129
TABLA 39. IMPACTO TRIBUTARIO AL 31 DE JULIO DEL 2014.....	131
TABLA 40. IMPACTO TRIBUTARIO AL 31 DE JULIO DEL 2015.....	132
TABLA 39. FLUJO DE CAJA ALTERNATIVA INDUSTRIA.....	142
TABLA 40. ESTADO DE RESULTADOS ALTERNATIVA INDUSTRIA	143
TABLA 41. BALANCE GENERAL ALTERNATIVA INDUSTRIA.....	144
TABLA 42. IMPACTO TRIBUTARIO ALTERNATIVA INDUSTRIA.....	145
TABLA 43. NÓMINA DEL PERSONAL DE VENTAS.....	147
TABLA 44. FLUJO DE CAJA ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA.....	148
TABLA 45. ESTADO DE RESULTADOS ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA.....	149
TABLA 46. BALANCE GENERAL ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA.....	150
TABLA 47. IMPACTO TRIBUTARIO ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA....	151

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1950 – 1969.....	16
GRÁFICO 2. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1969 – 1979.....	18
GRÁFICO 3. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1979 – 1989.....	19
GRÁFICO 4. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1989 – 1999.....	21
GRÁFICO 5. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 2000 – 2011.....	23
GRÁFICO 6. PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DESDE 1950 – 2011	24
GRÁFICO 7. FRECUENCIA DE COMPRA	78
GRÁFICO 8. SATISFACCIÓN EN PRECIOS	79
GRÁFICO 9. PERCEPCIÓN DE AFECTACIÓN EN EL PRECIO POR SALVAGUARDIAS	80
GRÁFICO 10 DECISIONES DE COMPRA	82
GRÁFICO 11. PRODUCTO NACIONAL CUBRE EXPECTATIVAS	83
GRÁFICO 12. ¿CONOCE PRODUCTOS SUSTITUTOS?.....	84
GRÁFICO 13. DECISIÓN SI SE MANTIENEN SALVAGUARDIAS	85
GRÁFICO 14. AFECTACIÓN DE SALVAGUARDIAS A OPERACIONES.....	87
GRÁFICO 15. ¿ASUMIRÍA EL INCREMENTO?	88

GRÁFICO 16. PERCEPCIÓN EN LAS VENTAS.....	89
GRÁFICO 17. POSEE PLAN DE VENTAS.....	90
GRÁFICO 18. NIVEL DE LIQUIDEZ.....	91
GRÁFICO 19. REFORMAS AL PROCESO DE VENTAS.....	93
GRÁFICO 20. BRECHA DE VENTAS CON EFECTO DE SALVAGUARDIA.....	123
GRÁFICO 21. BRECHA DE IMPUESTO CAUSADO ENTRE SEMESTRES	130
GRÁFICO 22. PLAN DE CONTINGENCIA.....	133

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, CRISIS DE LOS AÑOS '30	14
FIGURA 2. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADAS '50 Y '60	15
FIGURA 3. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '70.....	17
FIGURA 4. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '80.....	19
FIGURA 5. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '90.....	20
FIGURA 6. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL 2000	23
FIGURA 7. PLAN DE CONTINGENCIA	52
FIGURA 8. LOGO DE LA EMPRESA “MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.”.	95

Resumen

A través del presente estudio se van a analizar los efectos que ha tenido la implementación de las salvaguardias en las importaciones y en las ventas realizadas por parte de la empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. a diferencia del año anterior. Para analizar los impactos que las salvaguardias han tenido con referencia a las ventas e importaciones, se recolectarán datos tanto de los clientes como de los proveedores, con la finalidad de conocer si los clientes estarían dispuestos a consumir un producto nacional o si de lo contrario dejarían de realizar sus compras, y a los proveedores para saber si tienen alguna alternativa para la comercialización de sus productos. Se procedió a realizar un breve análisis de las empresas que forman parte de la competencia de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. con la finalidad de verificar si ellos han tenido el mismo impacto en las ventas e importaciones de sus productos y de la misma manera conocer si han implementado algún tipo de alternativa para poder incrementar sus ventas. Se buscará elaborar un plan de contingencia a favor de la empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. que ayude a contrarrestar la pérdida de ventas y clientes a causa de las salvaguardias, para de esta manera poder establecer una alternativa dentro de la línea de negocio que la empresa tiene.

Palabras clave: Salvaguardias, importaciones, impuestos, costos, tributarios, incentivos.

Abstract

Through this study are to analyze the effects it has had to implement safeguards in imports and sales by the company MARINE STOCK PAREDES IMPORT S. A unlike the previous year. To analyze the impacts that safeguards have had with reference to sales and imports data from both customers and suppliers will be collected, in order to know whether customers would be willing to consume a domestic product or otherwise leave to shop, and suppliers to see if they have any alternative for marketing their products. He proceeded to make a brief analysis of the companies that are part of the competition MARINE STOCK PAREDES IMPORT S. A in order to verify if they have the same impact on sales and imports of their products and in the same way to know whether they have implemented some kind of alternative to increase sales. It will seek to develop a contingency plan for the company MARINE STOCK PAREDES IMPORT S. A to help offset the loss of sales and customers because of the safeguards, to there by establish an alternative power within the line of business that the company has.

Keywords: Safeguards, import taxes, costs, tax incentives.

Introducción.

El desarrollo económico de un país se mide por el nivel de vida que tienen sus habitantes, y por las condiciones para que los mismos lleven a cabo un emprendimiento o tengan un trabajo seguro para el sustento del ingreso familiar. Es decir entre mayores negocios se apertura dentro de una nación, existen mayores posibilidades de trabajo, y mejores condiciones de ingreso para cada empleado o emprendedor que lleve a cabo su idea de negocios.

Sin embargo para que un negocio goce de una abundancia económica es necesario que se muestre competitivo en el mercado a través de sus productos, y que ellos sean de la aceptación del bolsillo para sus clientes.

En este escenario se encuentra una variable de discusión para el Gobierno Nacional, ya que en el mercado ecuatoriano existen empresas que ofertan un producto de elaboración nacional, y de elaboración extranjera; en muchos casos la segunda supera a la primera tanto en calidad como en precio.

En respuesta a la competencia que esto genera para el fabricante ecuatoriano, con productos de mejor calidad y distribuidas por importadoras radicadas en el país, existe una posible amenaza a las ventas de la producción nacional con productos extranjeros más baratos en precio; el gobierno del Ecuador comenzó un plan de salvaguardias que pone un arancel sobre el valor CIF de ciertos productos que ingresan al país ya procesados y listos para disponerlos en percha al consumidor.

El tema de salvaguardias también se genera por otras variables como la caída del petróleo, catalogada como la principal fuente de ingresos circulantes para el país; con la falta de ingreso de dólares por este rubro y una economía que cada vez contribuye a la salida de

dinero del país a través de las importaciones, se pelagra que en el Ecuador exista un encarecimiento de dólares y con ello inflación en sus productos.

Sin embargo a pesar de ser la salvaguardia una manera de asegurar la economía del Ecuador según Glas (2013), esto ha afectado a negocios que se mantenían con la importación de artículos, entre ellos la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. quien dentro de su repertorio de productos actualmente oferta chalecos que son parte de las partidas que el gobierno ecuatoriano ha restringido comercializar, por su razón de ser elaborada en otro país.

El proyecto comprende el desarrollo de los siguientes capítulos:

Capítulo 1, se revisarán las teorías sobre la historia de los impuestos en el Ecuador desde la época de la Colonia hasta la actualidad. Se analizan las leyes, decretos, reglamentos y planes en los que se contemplan las regulaciones a las importaciones por parte del Estado. Se procede a analizar los planes ya elaborados por parte de otros autores en donde se demuestran las fallas o errores y las mejoras que se pueden proponer para la elaboración de un nuevo plan de contingencia.

Capítulo 2, se revisa la metodología de la investigación que se utilizará para la elaboración del presente proyecto.

Capítulo 3, se realiza un estudio de mercado en donde se analiza la situación actual de la empresa, la situación del mercado, la percepción de clientes, proveedores y entes de control.

Capítulo 4, se elabora un estudio económico en donde se demostrará el efecto que causa la aplicación de las medidas arancelarias como las salvaguardias.

Capítulo 5, se elabora una propuesta que ayudará a la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. tomar otras alternativas que aún no han sido afectadas con el tema de salvaguardias y permita cubrir su actual demanda.

Justificación.

El tema de investigación fue elegido por la naturaleza de incluir aspectos tributarios que obligan a la administración interna, elaborar estrategias financieras, logísticas y organizacionales con el fin optimizar sus rubros de costos y gastos que impacten en menor proporción al precio de ventas en empresas que comercializan productos 100% importados.

Aunque las salvaguardias es la medida de las salvaguardias fijadas por un tiempo limitado, no se tiene la garantía que sean eliminadas, por lo tanto además de ser una alternativa de mejora para los beneficios de la empresa en análisis, sirve como práctica de las enseñanzas adquiridas en la universidad en toda la carrera académica.

Antecedentes

Los productos que actualmente existen en el mercado ecuatoriano, han pasado por un proceso de industrialización con el fin de satisfacer la necesidad de un cliente; la presente investigación se centra en analizar aquellas formas de cómo dicho producto llega a las manos del consumidor final, en los cuales se diferencian dos autores. El primero que emplea todo un proceso técnico y sistemático para que el producto salga con estándares de calidad directo al consumo del público en general, y otro que directamente le compra a los fabricantes y los distribuye en un determinado sector del mercado.

La empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. basa su modelo de negocios en comprar un producto final y comercializarlo directamente al consumidor final, luego de incurrir en un proceso de importación del producto, ya que su stock tiene la particularidad de ser producido en otros países. Sin embargo actualmente en la economía ecuatoriana, existe un tema definido por las salvaguardias que ocasiona que ciertos productos de origen extranjero graven un impuesto adicional, generando que las empresas importadoras destinen mayores cantidades de dinero para adquirirlas e impacte directamente en el precio final al cual despachan.

La importancia de este estudio radica en proveerle a la empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. un plan de contingencia que evite que sus ventas disminuyan por el riesgo que el mercado se resista a comprar dicho producto afectado por altos precios; este plan se pretende basar en disminuir costos internos de la compañía, ya que una de las desventajas que actualmente se visualiza es la falta de experiencia en elaborar un producto desde la materia prima.

Se eligió analizar de manera interna el manejo de inventarios debido al enorme riesgo de cambiar a productos que no están afectados por la salvaguardia, debido a que le quitaría identidad a la marca, la cual identifica a la compañía en el mercado, y le quitaría participación de mercado cuando la medida ya no esté en vigencia.

Por otra parte una posible incursión en materia de procesos de producción incrementaría la necesidad de capital de inversiones y afectaría seriamente el desarrollo económico de la compañía.

La ausencia del estudio en mención ocasionaría que la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. comience a incurrir pérdidas en sus estados financieros, ocasione el despido de su actual personal, y pierda poder de competencia con los actuales ofertantes de su mercado.

Pregunta de investigación.

¿Existe alguna afectación de las salvaguardias en el nivel de ventas que tiene la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.?

Sistematización del problema.

- ¿En qué consisten las salvaguardias y bajo qué bases legales se centra su aplicación?
- ¿Existe algún tipo de incremento económico en la adquisición de inventario que maneja la empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.?
- ¿Cómo se ha comportado el nivel de ventas de la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. en el año 2013 cuando las salvaguardias no estaban en vigencia y el año 2014 cuando se implementó esta política arancelaria?
- ¿Qué tipo de medidas administrativas debe tomar la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. para evitar que su modelo de negocios se vea afectado con las salvaguardias?

Objetivos

Objetivo General.

Elaborar un plan de contingencia para contrarrestar el impacto tributario causado por la aplicación de salvaguardias en las compañías importadoras de bienes de consumo en la ciudad de Guayaquil: Caso MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.

Objetivos Específicos.

- Investigar teorías y bases legales que sustente estas medidas.
- Escoger la metodología adecuada para la investigación del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para conocer las impresiones y preferencias, así como opiniones de clientes y proveedores.
- Realizar un análisis financiero para determinar la afectación de la aplicación de salvaguardas en los balances de la compañía.
- Establecer un plan de contingencia para la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. sobre el efecto que causaría las salvaguardias en su economía y participación de mercado.

Alcance de la investigación.

El objeto del trabajo de investigación se centra en analizar la problemática existente en la empresa MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. que legalmente está constituida en la ciudad de Guayaquil. El comportamiento cambiante del mercado frente a incrementos en el precio de productos ofertados solamente se limita a la cartera de clientes que tiene la empresa en análisis, de la misma manera la elaboración de la propuesta estará en base a variables que afectan únicamente a Marine Stock, quedando al margen la compatibilidad que

tenga con otro modelo de negocio de alguna importadora que comercialice los mismos productos en el mercado.

Se tomará como referencia los artículos que tipifican las salvaguardias y se la compara con el actual proceso que lleva a cabo la compañía en análisis, identificando los puntos críticos que afectan su problema de incrementos en el mercado. En caso de realizarse un análisis Porter o un análisis Pest, solo se regirá en base al modelo de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., cualquier otra ventaja competitiva que muestre la competencia se la excluye del presente trabajo de investigación y será puesta como recomendación en las conclusiones.

Hipótesis

Con la elaboración de un plan de contingencia frente a las salvaguardias la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., no se verá afectado su nivel de ventas.

Operacionalización de las Variables

Variable Independiente

TABLA 1. VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE	PROPOSICIÓN	CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	PREGUNTAS PARA LOS INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE Determinar un plan contingente frente a las salvaguardias en el modelo de negocio de Marine Stock Paredes	Un plan contingente ayudará a sobrellevar el impacto que genera el cobro de salvaguardias en los partes navales que importa la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.	"Plan de Contingencia" es un tipo de plan preventivo, predictivo y reactivo. Presenta una estructura estratégica y operativa que ayudará a controlar una situación de emergencia y a minimizar sus consecuencias negativas.	Empresa	Rendimiento	¿Cómo afectan las salvaguardias al nivel de ventas de la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.?	Análisis comparativo entre años
					¿Cómo afectan las salvaguardias en el desempeño económico de la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.?	
					¿Qué impacto tiene en el área administrativa y financiera las salvaguardias impuestas a los productos que importa la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.?	Entrevistas a los administradores de la compañía

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Variable Dependiente

TABLA 2. VARIABLE DEPENDIENTE

VARIABLE	PROPOSICIÓN	CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	PREGUNTAS PARA LOS INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
DEPENDIENTE Propuesta de mejora continua	La propuesta de mejora continua servirá para actualizar los procedimientos y procesos a implementar durante la vigencia de los impuestos	"Mejora Continua" Es una herramienta de mejora para cualquier proceso o servicio, la cual permite un crecimiento y optimización de factores importantes de la empresa que mejoran el rendimiento de esta en forma significativa. Una vez que la mejora continua determina las variables de mayor impacto al proceso y servicio se les debe dar seguimiento en forma constante y se establece un plan para ir mejorando poco a pocos las variables mencionadas.	Empresa	Rendimiento	¿Cuál es el margen de utilidad de sus principales productos?	Análisis de presupuesto de ventas
					¿Cómo evaluar el proceso de comercialización de productos?	Análisis de los canales de distribución
					¿Cómo incide la política tributaria en la capacidad de compra de la compañía?	Identificación de la aplicación de las leyes
					¿Qué productos actualmente se ven afectados por las salvaguardias?	

Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO I

1. ESTADO DEL ARTE.

En el presente capítulo se encontrará la historia y evolución de los impuestos que se recaudan en el Ecuador, se mencionarán los más importantes y su clasificación, considerando que son los que ayudan a sostener la economía ecuatoriana y el financiamiento de obras y proyectos públicos que benefician a los ciudadanos.

A continuación se mostrará un recorrido de la historia de los tributos desde la época de la Colonia hasta los actuales momentos, así como un análisis de los distintos cambios que afectan de manera directa o indirecta la imposición de impuestos.

1.1 ANTECEDENTES DE LOS IMPUESTOS EN EL ECUADOR

Durante la época de la Colonia el objetivo de los impuestos era “gravar a las principales actividades económicas” y básicamente consistía en la los valores impuestos por el Rey a sus vasallos por el uso o explotación de los recursos que eran de la Colonia, lugar en donde existía un sistema claro de dominación.

Durante la era de Alfonso XI en 1342 se impusieron las “Alcabalas” que consistían en un “derecho o tributo real sobre las transacciones comerciales” y cuyo cobro fue postergado hasta el año 1591. Por decreto de Felipe II los nombró como costos de defensa del Reino, y se cobraban el 2% del precio de productos para la venta y el sujeto pasivo era la población en general.

A inicios del siglo XVI aparecieron los “Quintos Reales” era el impuesto a las actividades mineras, los sujetos pasivos eran los mineros, encomendados y poseedores de metales. La transacción gravada consistía en la vía extracción, rescate o conquista de los metales, se imponía por tributo el 20% de oro, plata o cualquier otro metal precioso.

En el año de 1576, durante el siglo XVI se impuso el Almojarifazgo que era un impuesto aduanero y consistía en gravar el pago por traslado de mercancías la fórmula del cobro era: $Tasa = f$ (valor producto y la distancia del destino).

Durante esta misma época se crearon los “Impuestos de los indios” que nace a la par de la encomienda, es un sistema de colonización español y consistía en ser un “derecho entregado por el rey a súbditos de percibir los tributos de indios y su trabajo por los servicios prestados a la corona”.

Luego se implementó el “Diezmo” que era un valor recaudado para beneficio de la Corona y la Iglesia Católica ya que los fondos se destinaban al financiamiento de pensiones de obispos y personal religioso, además de ayuda al hospital y al culto. La distribución del dinero era $\frac{2}{9}$ para el fisco y la diferencia para el clero.

En el año 1714, en el siglo XVIII nació el impuesto de “Estanco al aguardiente” expedido mediante una cédula del rey Felipe V, para motivar la restricción de la fabricación y venta del aguardiente. Durante el año de 1795 el Estado tuvo la intención de poner esta ley en vigencia con la creación de un monopolio estatal, sin embargo la población no lo permitió.

A partir del primer siglo del país como República (1830 – 1930) se mantuvo una desarticulación económica y hubo una dispersión del poder político, así mismo era una época de regionalismo marcado, existía un aislamiento y parcial autosuficiencia de los mercados serranos en una economía de subsistencia y de barreras geográficas.

Se presenciaba el incremento y apogeo de las exportaciones cacaoteras mientras existía un escaso consenso político y se descentralizaba la administración fiscal.

La República vivía en una constante pugna entre nacionalistas y regionalistas por el control fiscal ya que algunos consideraban que el sistema que funcionaba hasta ese momento era injusto y complicado sobre todo por los arreglos sociales y económicos, por lo que se decidió que funcionara el mismo esquema recaudatorio igual al colonial.

En este punto se establecieron los Impuestos Indirectos que eran los “Derechos de Aduana” y los “Estancos” y los Impuestos Directos el “Tributo de los indios” y el “Diezmo”.

Los “Derechos de Aduana” durante el siglo XIX consistieron en la principal fuente de ingresos, se aplicaban leyes de carácter no proteccionista y existía una dificultad para determinar el pago de la tarifa por el peso, por su naturaleza, por su dimensión, etc.

Los “Estancos” fueron establecidos en base a los artículos de primera necesidad como la sal, el tabaco, el aguardiente, la pólvora; que se consideraba una fuente de enriquecimiento de particulares, este impuesto fue objeto de constantes y no bien recibidas modificaciones.

Entre los principales inconvenientes que enfrentaba este sistema se destaca sobre todo la actitud reacia del pueblo a la tributación, la incapacidad de imponer las leyes fiscales y el escaso número de funcionarios que aparte eran mal remunerados y tenían un bajo nivel de preparación académica.

El “Tributo de los indios” se recaudaba principalmente en la Sierra, y era considerado uno de los impuestos más productivos, en la primera década sumó de un tercio a un quinto de los ingresos ordinarios del Estado, se eliminó en el año 1857 con las gestiones de José María Urbina y Francisco Robles.

Los “Diezmos” fueron considerados como la herencia de la Colonia, se dio un cambio en la distribución de la recaudación Iglesia – Estado mediante un concordato en 1862 para que se destine un 50% - 50%. Sin embargo este impuesto estimulaba a la proliferación de abusos por los recaudadores particulares y se consideraba regresivo en el sector agrícola. Este tributo fue eliminado gracias al esfuerzo de los liberales en el año de 1889.

Durante los años '30 aparecieron nuevos países exportadores de cacao, el exceso de producción produjo la caída de los precios de producto, existía una dependencia crediticia del Estado a la banca privada, lo cual se derivó en una deuda interna y proceso inflacionario. El país vivió una serie de problemas ambientales como inundaciones, sequías, contaminaciones o plagas, etc.

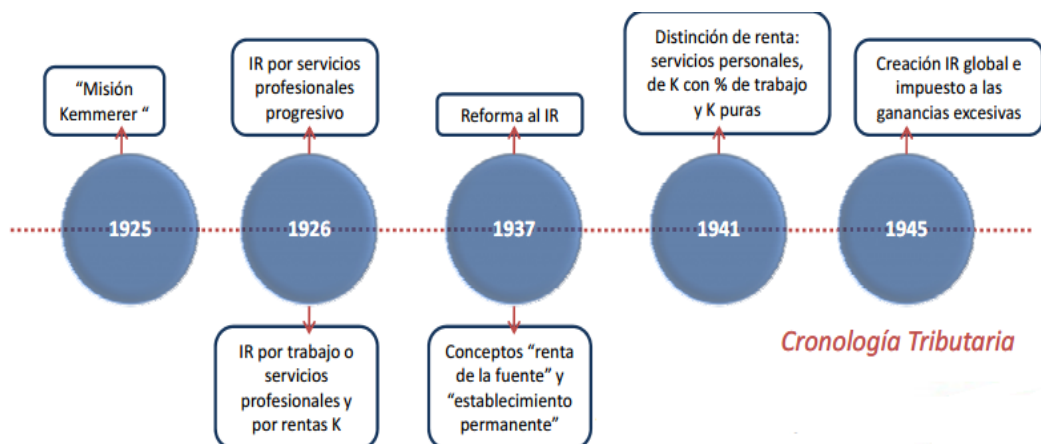
En el proceso de la Revolución Juliana en 1925 se empezaron a realizar diversas reformas al Sistema Tributario, la “Misión Kemmerer” se encargó de asesorar a la administración de Isidro Ayora, y apoyó la creación del Banco Central del Ecuador, la Superintendencia de Bancos y la Contraloría General de la República, además de leyes de: Banco Central del Ecuador, Bancos, Banco Hipotecario (Banco Nacional de

Fomento), Impuestos Internos, la ley de Monedas, Prenda Agrícola, Aduanas, Fit & Proper, (2015).

En el año de 1926 se crearon los impuestos a la Renta por servicios profesionales de manera progresiva. En 1937 se reforma el Impuesto a la Renta y se determinan los conceptos de “renta de la fuente” y “establecimiento permanente”.

En el año de 1941 se realiza la distinción de la renta: servicios personales con base en porcentaje de trabajo y con horas puras. En 1945 se creó el Impuesto a la Renta global y el impuesto a las ganancias excesivas tal como se distingue en la figura 1.

FIGURA 1. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, CRISIS DE LOS AÑOS ‘30



Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI

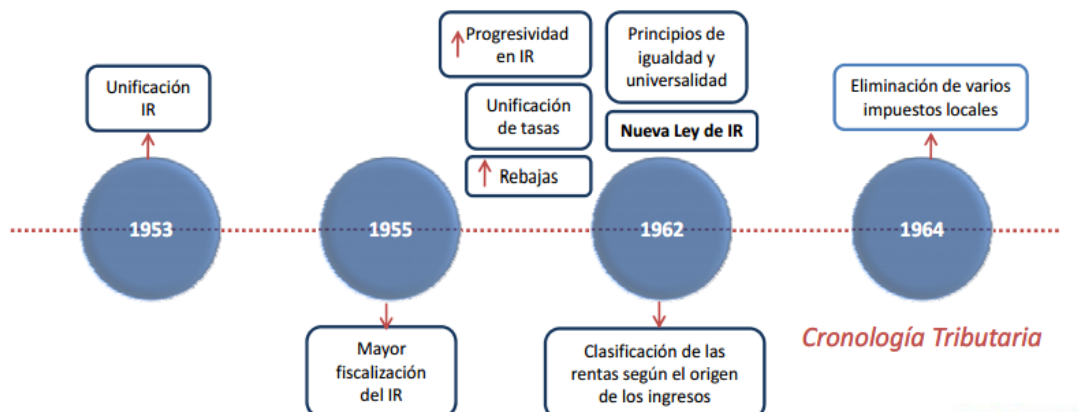
Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Durante los años 50 y 60 como se observa en la figura 2 existió una alta participación de los impuestos directos, se manejó una intervención del Estado con la simplificación y unificación de los impuestos, además de la centralización de la

función tributaria con las reformas fiscales, adicionalmente se incrementó el gasto público por la burocracia.

En 1953 se realizó la unificación del impuesto a la renta, para el año 1955 se realizó una mayor fiscalización de estas recaudaciones, se rebajaron y unificaron las tasas, mientras que para 1962 para la nueva ley de IR se tomaron en cuenta los principios de igualdad y universalidad, además de la clasificación de las rentas según el origen de los ingresos. Y para 1964 se eliminaron varios impuestos locales.

FIGURA 2. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADAS '50 Y '60

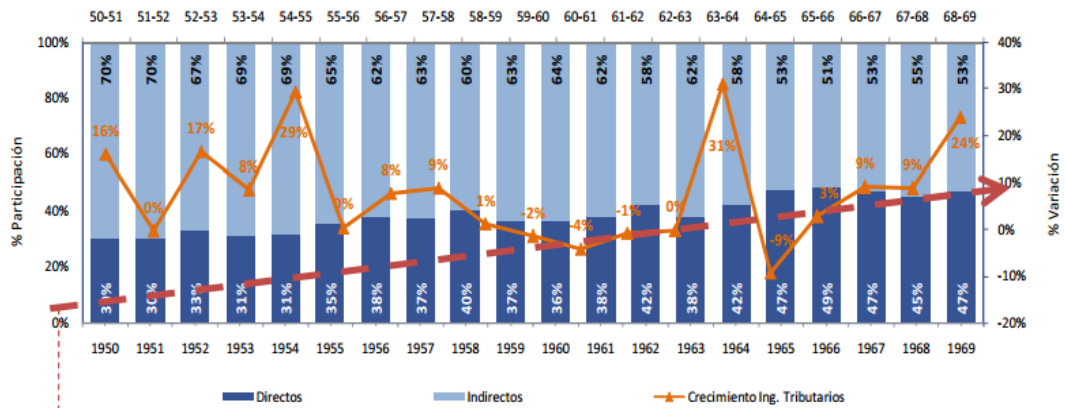


Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI

Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Como se puede observar en el gráfico 1 la imposición directa se encontraba en crecimiento de acuerdo a la flecha roja ascendente por las reformas a las leyes que se plantearon durante esos años.

GRÁFICO 1. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1950 – 1969



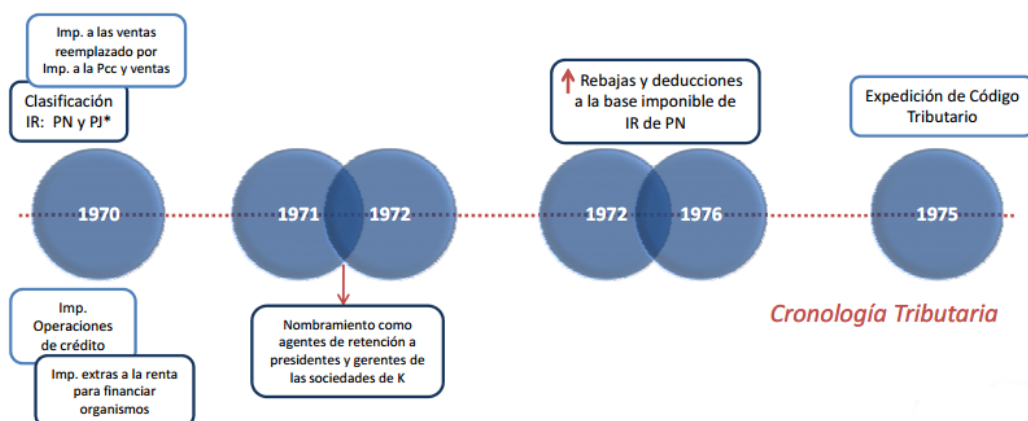
Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales
Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

En la década de los '70 los impuestos directos constituyeron la principal fuente de ingresos tributarios, se dio boom petrolero y entrada de capitales por inversión extranjera y por el endeudamiento externo y se dejó una estable política tributaria.

Como se puede observar en la figura 3 para el año 1970, se estableció una clasificación para el cobro del Impuesto a la Renta de Personas Naturales y Personas Jurídicas, en 1971 se nombra como agentes de retención a presidentes y gerentes de las sociedades de capital.

Durante 1972 se iniciaron las exportaciones de crudo mientras el precio del barril subía, por lo que se establecieron las rebajas y deducciones a la base imponible del Impuesto a la Renta de Personas Naturales. En 1975 se expide el Código Tributario.

FIGURA 3. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '70



Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI

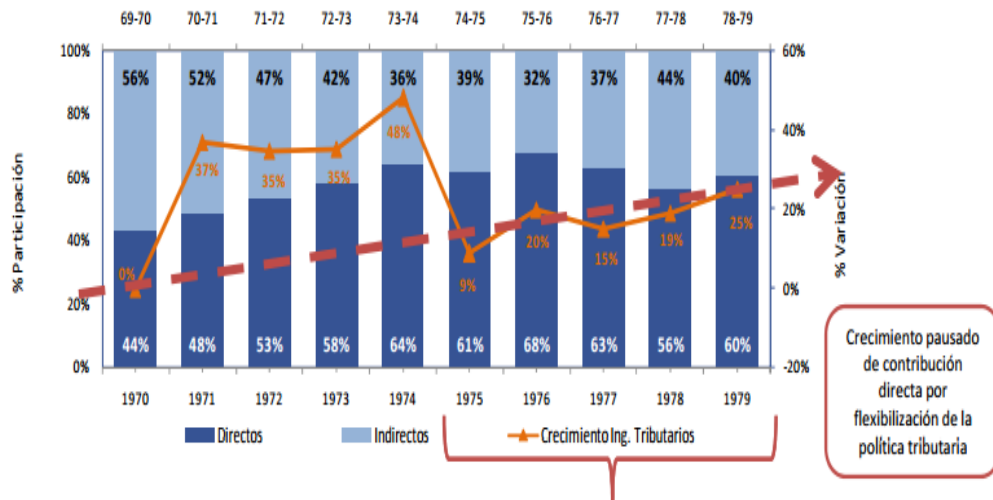
Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Como se observa en el gráfico 2 la contribución directa se mantiene en todos los años, a raíz del alto nivel de renta generado por los ingresos provenientes de la venta del petróleo.

Siendo el porcentaje promedio de la recaudación de impuestos directos de 1960 a 1969 un 43,06% y los impuestos indirectos 56,94%. Mientras que de 1970 a 1979 los impuestos directos 52,72% y los impuestos indirectos 42,28%.

En la década de los '80 se presentaron dos características importantes como el fortalecimiento de la contribución indirecta con el declive del boom petrolero, la restricción que había al acceso del crédito internacional, en 1981 el conflicto que se dio en la frontera con el Perú y el incremento de los funcionarios públicos.

GRÁFICO 2. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1969 – 1979

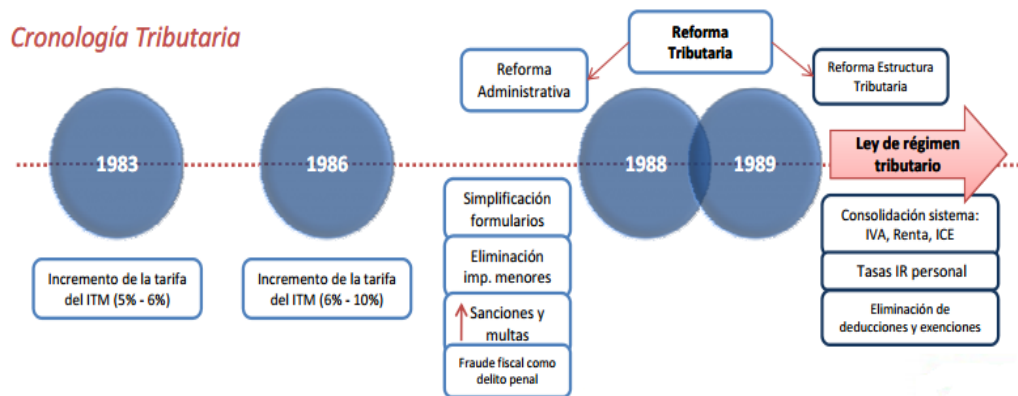


Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Como se observa la figura 4 en los años 1988 a 1989 se realizó la Reforma Tributaria y se creó la Ley del Régimen Tributario Interno con la consolidación del sistema con la definición de los impuestos al Valor Agregado, Renta, Consumos Especiales, tasas de Impuesto a la Renta personales, así como la eliminación de deducciones y exenciones.

Se tipificó el fraude fiscal como delito penal, se elevaron las multas y las sanciones por la evasión fiscal, se eliminaron los impuestos a los menores.

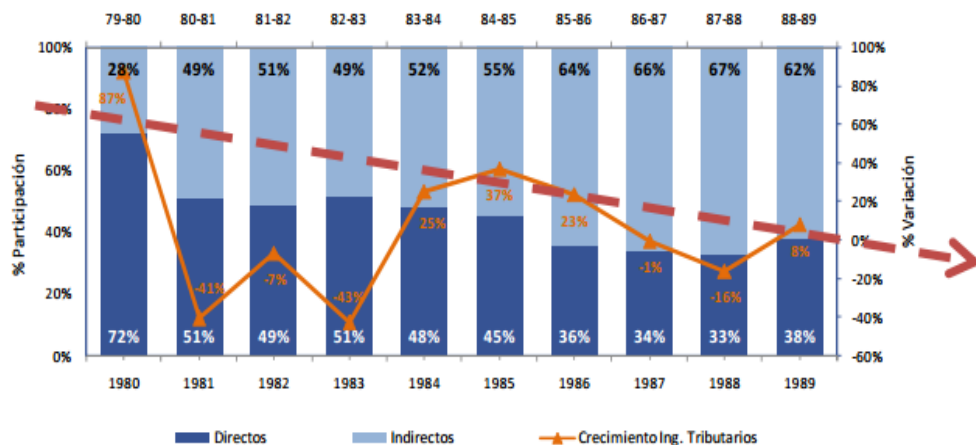
FIGURA 4. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '80



Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI
 Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Como se observa en el gráfico 3 la tributación indirecta se vio fortalecida ya que representó un mecanismo rápido de obtención de recursos para el alivio fiscal. En esta década los impuestos indirectos representaron el 54,22% de la recaudación total de impuestos.

GRÁFICO 3. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1979 – 1989



Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

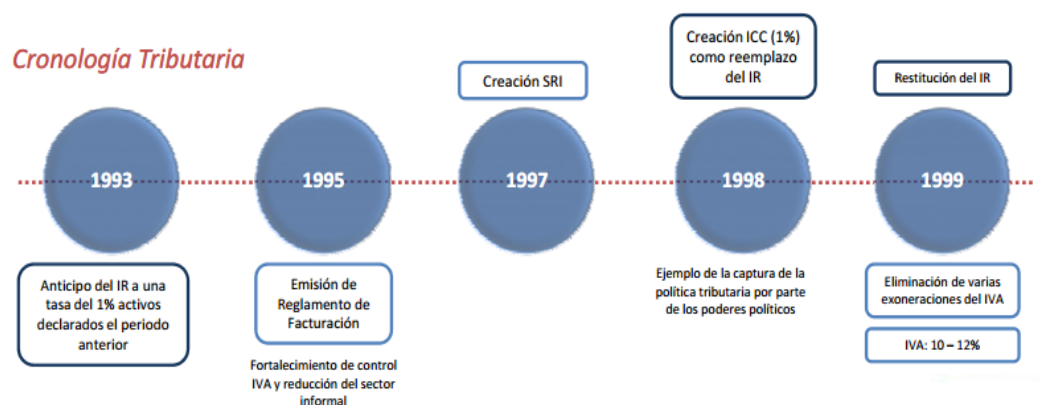
Durante la época de los '90 el país vivió una inestabilidad económica, las características de esta década son: la primacía de la contribución indirecta y la rápida respuesta de la generación de recursos.

Lo primero que sucedió fue el debilitamiento del aparato productivo, en 1995 la Guerra del Cenepa, la crisis política y energética, la caída del precio del petróleo, el Fenómeno del Niño y la desregularización del sistema financiero.

Después de la crisis de 1999 y debido a las constantes reformas tributarias se reestructuró la administración con la creación del Servicio de Rentas Internas.

Como se puede observar en la figura 5 durante esta época se expidió el Reglamento de Facturación, se redujo el sector informal y se fortaleció el control de Impuesto al Valor Agregado. En 1997 se creó el SRI para la recaudación, el control y administración de los ingresos tributarios. En 1999 el porcentaje del IVA subió del 10 al 12%.

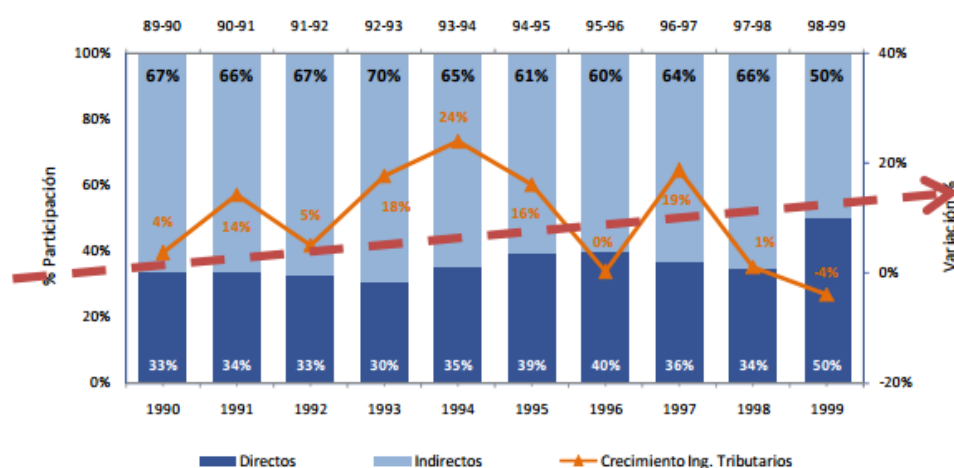
FIGURA 5. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL '90



Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI
Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

En el gráfico 4 se muestra cómo la tributación indirecta continuó reforzándose por las reformas que se orientaron a generar más ingresos por la crisis, siendo los impuestos indirectos los de mayor recaudación con el 63,58%, mientras que los directos sólo representaban el 36,42%.

GRÁFICO 4. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 1989 – 1999



Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

Con el inicio del siglo XXI las características que primaron desde el año 2000 al 2010 fueron, primero que seguían siendo representativa la contribución indirecta, sin embargo se establecieron diversos cambios redistributivos.

El país pasó de manejar una moneda propia que era el “sucre” a adoptar una moneda extranjera como el “dólar”, se incrementó el valor de venta de los derivados del petróleo, se renegóció la deuda externa.

Con estos antecedentes se vivió una profunda reforma fiscal con la implementación de la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia (LORET), la creación del fondo petrolero de estabilización FEIREP, y la eliminación de las pre – asignaciones.

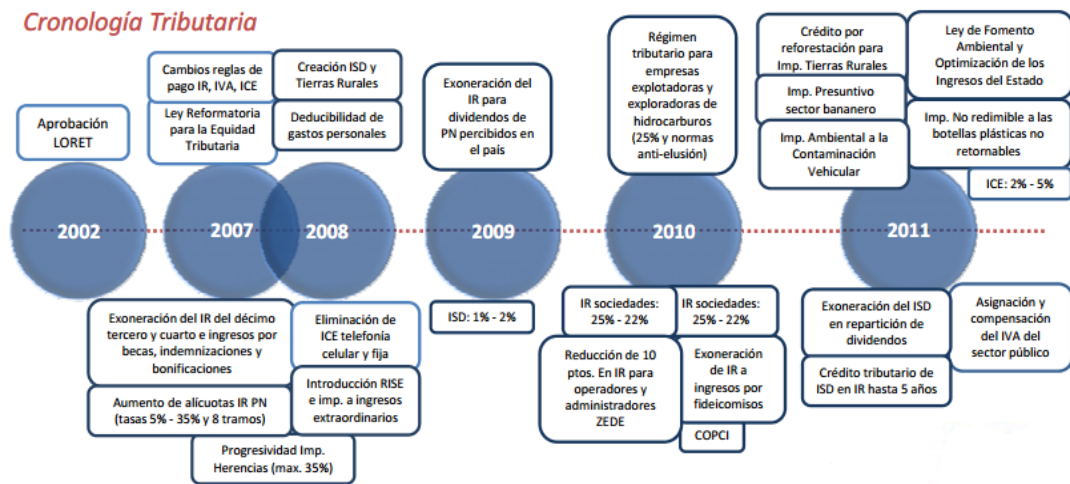
Como se puede observar en la figura 6 a partir del año 2002 a partir de la aprobación del LORET se iniciaron reformas en el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la Renta, Impuesto a los Consumos Especiales, y la implementación de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria, en el año 2007. El objetivo principal de esta reforma es buscar la equidad, la igualdad, la justicia social y económica para la población.

En 2008 se incluyen para el cálculo del Impuesto a la Renta la deducibilidad de los gastos personales para las personas naturales, la eliminación del ICE en la telefonía fija y celular, así como la implementación del Régimen Simplificado RISE.

En el año 2009 se exonera del pago del Impuesto a la Renta a las personas naturales que perciban dividendos en el país, y el Impuesto a la Salida de Divisas sube del 1 al 2%. Para el 2010 el Impuesto a la Renta de las Sociedades debe bajar año a año hasta llegar al del 25 al 22%.

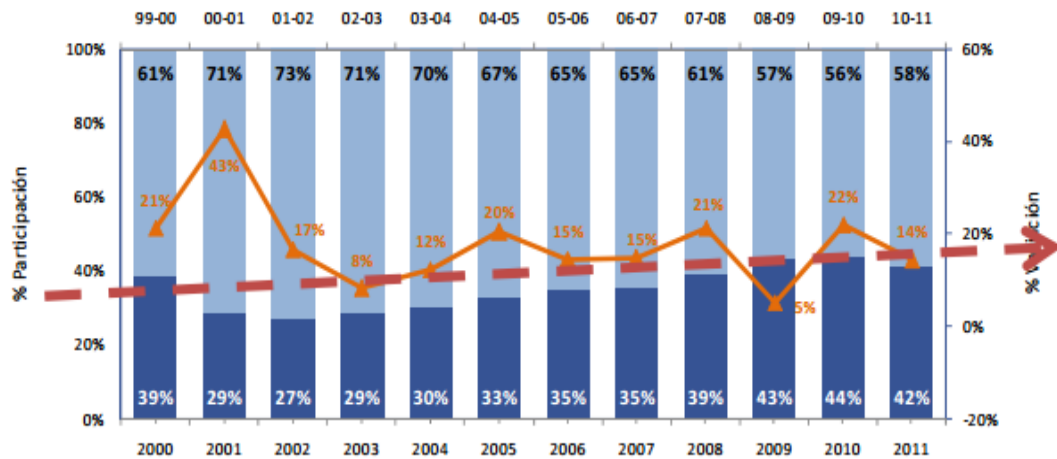
Al año 2011 se reforma el crédito tributario del ISD e IR que podrá ser usado hasta 5 años desde su generación, se asigna y compensa el IVA de Sector Público, se impone el impuesto no redimible a las botellas plásticas no retornables, así como el impuesto a la contaminación vehicular, entre los principales cambios. Como se observa en el gráfico 5 en ésta década los impuestos indirectos siguen manteniendo una gran participación en los ingresos tributarios.

FIGURA 6. CRONOLOGÍA TRIBUTARIA, DÉCADA DEL 2000



Fuente: Centro de Estudios Fiscales, SRI
 Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

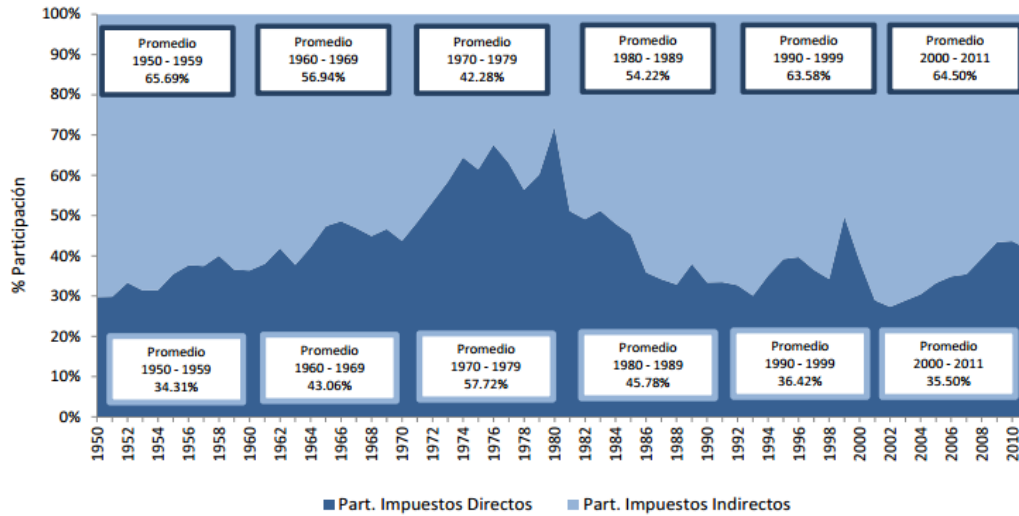
GRÁFICO 5. CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS (EN %), 2000 – 2011



Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

A continuación se verá en el gráfico 6 la participación de los impuestos directos e indirectos.

GRÁFICO 6. PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DESDE 1950 – 2011



Fuente: Min. Economía y Finanzas, Centros de Estudios Fiscales Elaborado por: Centro de Estudios Fiscales, SRI.

En la actualidad se realizan cambios en favor del comercio ecuatoriano, barreras que promueven el consumo nacional en vez del extranjero.

1.1.1 El Sistema Tributario Ecuatoriano.

El Sistema Tributario en el Ecuador lo componen los impuestos, tributos y las tasas o contribuciones, su principal recaudador y regulador es el Servicio de Rentas Internas.

En el país el sistema tributario según el artículo 256 de la Constitución de la República, (2011) dice que “el régimen tributario se regulará por los principios básicos de igualdad, proporcionalidad y generalidad”. Además indica que los tributos no sólo servirán para la obtención de recursos para el presupuesto del Estado, sino que debe servir como un “instrumento de política económica genera”.

Se respetan los cánones enunciados por Smith en (1776) que son “suficiencia, neutralidad, equidad y simplicidad”.

En el artículo 285 de la Constitución Política del 2008 sobre la política fiscal en la sección segunda dice que “La política fiscal tendrá como objetivos específicos el financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos, la redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados, la generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.”

En la sección quinta del Régimen Tributario Interno artículo 300 se menciona que “...se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudadora...”

Además indica que se priorizarán sobre todo los impuestos directos y los impuestos progresivos.

Con la “equidad tributaria” se busca la estimulación de empleo y producción de bienes y servicios, promoviendo además medidas que sean amigables con el ambiente, y que sean económica y socialmente responsables.

Se consideran como los “sujetos pasivos” en el sistema tributario ecuatoriano tanto a las personas naturales como las personas jurídicas.

1.1.1.1 Teorías de los Tributos y su clasificación.

Los tributos son mecanismos para la recaudación de valores que sirven para subsidiar el gasto y la inversión pública, dicho de manera técnica “los tributos son ingresos públicos de Derecho Público, consistentes en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente y que son exigidas por la administración pública”, Flores, (2007).

Entre las características que presentan los tributos se encuentran que son coactivos, pecuniarios y contributivos.

Existen dos tipos de clasificación de los impuestos entre los cuales tenemos por sus formas: jurídicas y tradicionales.

Por su forma jurídica se encuentran los tributos vinculados y los no vinculados. Se dice que son vinculados cuando la población recibe un beneficio directamente del Estado. Son no vinculados cuando los ciudadanos pagan sus impuestos sin recibir recompensa alguna.

Los tributos por su forma tradicional son los impuestos, las tasas y las contribuciones.

Se denominan impuestos a los pagos en dinero o en especies que son exigidos por el Estado y son generadas por obligaciones de los contribuyentes. Las tasas se generan por servicios públicos los cuales son divisibles y cuantificables. Las contribuciones en cambio se generan por la creación de obras que dan un beneficio a particulares.

Los impuestos se dividen en directos e indirectos. Los Impuestos Directos consisten en que los contribuyentes soportan la carga de los mismos y no pueden transferir ésta a terceros. Los impuestos Indirectos son los que permiten el traslado de la carga impositiva a un tercero.

1.1.1.2 Los Impuestos en el Ecuador.

En el Ecuador los principales impuestos son recaudados por el Servicio de Rentas Internas, entre los cuales se pueden mencionar los impuestos directos: el Impuesto a la Renta, , Impuesto a la Salida de Divisas, Impuesto a las Tierras Rurales, Impuesto a los Activos Financieros en el exterior, Impuesto a los Ingresos extraordinarios, Impuesto a la Propiedad de los vehículos motorizados, Impuesto a las Minerías y los impuestos indirectos: Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Especiales, Impuesto Redimible a las Botellas Plásticas no Retornables.

El IR grava las rentas que provienen del trabajo y del capital obtenido por personas naturales, sucesiones indivisas o las sociedades ya sean estas nacionales o extranjeras.

El IVA es un impuesto que grava aquellos valores que se producen del cambio de dominio/propietario, así como a las importaciones de bienes en todas sus etapas de comercialización, entre otros rubros que prevé la LRTI.

El ICE grava bienes y servicios de procedencias ya sea nacional o importada.

El Impuesto a la Contaminación Vehicular grava el uso de este tipo de vehículos por la contaminación de que produce.

El Impuesto Redimible a las Botellas Plásticas no Retornables es aquel que grava los embotellamientos de bebidas no renovables, esto buscando disminuir la contaminación ambiental y promover el reciclaje. En el caso de las bebidas importadas el hecho generador es la desaduanización.

El denominado ISD es el que grava aquellas transferencias o traslados de las divisas al exterior que pueden o no tener la intermediación de las instituciones del Sistema Financiero.

El “Impuesto a las Tierras Rurales” es el que grava a las tierras que se encuentren vinculadas a la producción.

El “Impuesto a los Vehículos Motorizados” es aquel que grava la propiedad de los mismos los cuales son destinados al transporte terrestre tanto de personas como de carga.

1.1.1.3 ¿Qué son los Impuestos Aduaneros?

Se llaman impuestos aduaneros a los tributos que gravan aquellas operaciones de tráfico internacional de mercaderías.

Los impuestos aduaneros que tienen mayor relevancia son los denominados derechos de importación, que consisten en aquellos que se liquidan y recaudan en la aduana entre los cuales constan el IVA, el ICE, y algunos otros como los aranceles.

Los aranceles son aquellos tributos aplicados a los bienes que son objeto de

importaciones y exportaciones dentro de un país, son llamados también derechos de aduana y son específicos (se calculan por cantidad del bien y peso o volumen) y ad valorem (se calculan en porcentaje del valor de los bienes).

El AD-VALOREM es un Impuesto que normalmente es administrado por la Aduana del Ecuador. Para el cobro del mismo se establece un porcentaje variable de acuerdo al tipo de mercancía y aplicado sobre la suma del CIF (Costo, Seguro y Flete, como base imponible de la importación).

El FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) es un Impuesto administrado el INNFA, el porcentaje aplicado es el 0.5% sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) son los que gravan a los bienes o servicios importados. Este es un impuesto administrado por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, además el porcentaje cobrado es diverso de acuerdo a los bienes y servicios que se estén importando.

El IVA en las importaciones es calculado de la siguiente manera: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Dentro de los Impuestos especiales en importaciones se encuentra la tasa del 4x4 para paquetes de hasta 4 kilos o que sumen hasta USD\$400,00. Este es un impuesto que nació a partir del análisis del COMEX (Comité de Comercio Exterior) quienes determinaron que la tecnología ayudaba a las personas a la realización de transacciones comerciales de manera no lícitas.

1.1.1.4 ¿Qué son las Salvaguardias?

Las salvaguardias son consideradas “medidas de emergencia” que se implementan para la protección de la industria y el comercio nacional, es por eso que en esa medida el Comité de Comercio Exterior en Ecuador es el encargado de tomar decisiones con el fin de determinar alteraciones en la competencia con diversos países y de esta manera enfrentar la crisis en el sector externo.

Éstas se presentan como solicitudes a la CAN (Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones) quienes consideran las peticiones del país que las solicita.

Las Salvaguardias son impuestos regulados por la Organización Mundial del Comercio y para la aprobación de esta medida es necesario que se cumplan ciertos requisitos indispensables entre las cuales tenemos: que se hayan aumentado el número de las importaciones, que exista algún tipo de amenaza o daños graves en los sectores del país en relación con los productos que se importan, que se de alguna relación entre ambos causales.

Como lo indica Ugarriza (2011) las salvaguardias consisten en establecer una excepción temporal al régimen de liberalización cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan daño grave a la producción nacional. La aplicación de la salvaguardia obliga a no discriminar el origen de las importaciones, y además a compensar a las partes afectadas.

O dicho desde otro punto de vista, las salvaguardias son los impuestos agregados a ciertos productos importados, pero que son aplicados con la finalidad de mejorar el

comercio dentro de un país y promover a nuevas plazas de trabajo para que los productos nacionales sean exportados.

En una publicación realizada por Diario El Comercio, (2015) indica que la aplicación a las sobretasas arancelarias es de carácter temporal según indicó el Gobierno Nacional. La resolución de aplicar las salvaguardias consiste en aplicar una tasa adicional a la que antes tenían ciertos productos importados. Son aproximadamente 2800 ítems. En el caso de los bienes de capital y materias primas se aplicará una tasa del 5%; neumáticos, CKD (partes) de televisión, motos y automóviles tendrán una sobretasa del 25%; bienes de consumo (que incluye alimentos y bebidas) se aplicará un 45% adicional.

Los productos importados que sean de uso personal se aumentaron a una tasa del 45%, aquellos productos de calzado tienen una tarifa del 15%. Aquellos productos que se traten de útiles escolares llevarán una tasa del 45%, mientras que los correspondientes a equipos de computación tendrán una tasa del 15%. Los diferentes tipos de herramientas tendrán una tasa de impuesto del 15%.

El presente proyecto se enfocará en los porcentajes de incremento para la importación de partes en la compañía Marine Paredes CIA LTDA.

1.2 ANTECEDENTES DE LA BALANZA DE COMERCIAL DEL ECUADOR

El Ecuador ha venido presentando una Balanza Comercial negativa en los últimos años, lo cual ha sido el causante de que se tomen medidas drásticas y para muchos impopulares. Dentro de la Balanza Comercial se encuentran dos participantes: el Sector Petrolero y el No Petrolero, los cuales durante los últimos 4 años han mantenido

un comportamiento similar, donde la Balanza Petrolera presenta un superávit, mientras que la No Petrolera ha mantenido déficits.

TABLA 3. EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL

FECHA	BALANZA COMERCIAL	BALANZA PETROLERA	VARIACIÓN BAL. PETROLERA	BALANZA NO PETROLERA	VARIACIÓN BAL. NO PETROLERA
2014	727,00	6.885,10	1.295,20	7.612,10	1.609,20
2013	1.014,00	8.180,30	170,40	9.221,30	430,00
2012	440,60	8.350,70	492,40	8.791,30	103,50
2011	829,50	7.858,30		8.687,80	

**En rojo los valores negativos.*

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las autoras

En la tabla N° 3 se puede observar la Balanza Comercial Petrolera alcanza su punto más alto en el año 2012 con US\$492,40 millones, pero desciende en el 2013 y sigue bajando hasta en un 15.8% para el 2014, esta caída es producto de la disminución en el precios del barril de US\$95,63 en 2013 a US\$84,16 en 2014, esta disminución dio como resultado que la Balanza Comercial sea negativa, con una pérdida de US\$1.295,20 millones.

Por otro lado tenemos a la Balanza Comercial no Petrolera la cual ha presentado déficit por varios años, con el agravante de que cada año dicho déficit crece más, alcanzando en el 2013 una cifra de US\$9.221,3 millones. Este es el motivo por el cual el Gobierno ha desarrollado un sin número de acciones para poder controlar las importaciones en el país durante el 2014 y el inicio del 2015

TABLA 4. VARIACIÓN DE LA BALANZA NO PETROLERA

TIPO	VARIACIÓN
BIENES DE CONSUMO	VARIACIÓN DEL 0,4%
MATERIAS PRIMAS	VARIACIÓN DEL 3,2%
BIENES DE CAPITAL	VARIACIÓN DEL -1,9%
DIVERSOS	VARIACIÓN DEL -9,8%
TOTAL	VARIACIÓN DEL 0,49%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las autoras

Entre el 2013 y el 2014 se puede observar una disminución de 17.5% en el déficit de sector no petrolero, esto se debe a un incremento de las exportaciones en un 15,7% y también al control de las importaciones, donde los principales rubros tuvieron el siguiente comportamiento:

Sector Exportador.- Las exportaciones del sector Petrolero han tenido un incremento en unidades de una manera estable, pero los precios no han permitido que el 2014 siga con dicha tendencia.

TABLA 5. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS

EXPORTACIONES PETROLERAS		
FECHA	UNIDADES (TONELADAS)	USD (MILLONES)
2014	22.092	13.302
2013	20.652	14.107
2012	19.638	13.792
2011	18.768	12.944

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las autoras

A pesar que los valores incrementan consistentemente por los proyectos petroleros y mayor producción nacional. Es por esto que para el 2015 que se prevé que sea un año con superávit, aunque seguramente será menor al del 2014. Esto podría dar como resultado que los controles al sector importador sean más estrictos.

En el Sector No Petrolero se puede ver incrementos en los montos exportados, en el 2014 las exportaciones de productos tradicionales han despuntado un poco pesando en dicho año el 51%, cuando en el 2012 eran el 44%.

TABLA 6. EXPORTACIONES NO PETROLERAS

FECHA	EXPORTACIONES NO PETROLERAS					
	TOTAL		TRADICIONALES		NO TRADICIONALES	
	BALANZA COMERCIAL	BALANZA PETROLERA	VARIACIÓN BAL. PETROLERA	BALANZA NO PETROLERA	VARIACIÓN BAL. PETROLERA	BALANZA NO PETROLERA
2014	9.310	12.429	6.627	6.341	2.683	6.088
2013	8.789	10.739	6.126	5.154	2.663	5.585
2012	8.284	9.972	5.716	4.396	2.568	5.576
2011	8.543	9.376	6.166	4.528	2.377	4.848

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las autoras

Las exportaciones tradicionales se encuentra el banano viene repuntando desde el año 2012, el camarón incremento un 44% en el 2014, el cacao un 33%, mientras que el café viene cayó en un 18,6%.

Con respecto a las exportaciones no tradicionales, los productos mineros, madera, jugos y conservas de fruta, elaborados de banano y tabaco en rama han tenido el mayor

crecimiento en el 2014; mientras que los químicos y fármacos, harina de pescado, maderas prensadas y otros productos elaborados del mar han disminuido.

Las oportunidades que se han presentado en el sector Exportador han sido de gran importancia, sin embargo en el 2015 el escenario puede ser muy distinto debido a la baja en el precio del petróleo, ya que existe la gran probabilidad que los países exportadores disminuyan sus consumos de bienes suntuarios; por otro lado, los principales consumidores de petróleo podrían tener un excedente de divisas la cuales no gastarán en combustibles y por ende tendrán mayor acceso a bienes de consumo. La estrategia será diversificar mercados y entender los condicionamientos de cada uno sobre el mercado petrolero.

Sector Importador.- En este sector está compuesto por cuatro puntos importantes, cada uno con su respectivo peso en las Importaciones totales del 2014:

TABLA 7. SECTOR IMPORTADOR

TIPO	VARIACIÓN
BIENES DE CONSUMO	19,80%
MATERIAS PRIMAS	30,50%
BIENES DE CAPITAL	25,10%
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	24,30%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las autoras

En el 2014 Los Bienes de Consumo y los Bienes de Capital tuvieron el mayor control, esto afecto especialmente a las cuentas de Consumo no duradero y de Capital para la Industria. La base fundamental para el desarrollo de las industrias y el consumo es la materia prima, es por ello que si hay un aumento de estas, las oportunidades de

sustitución de importaciones de otros productos se masificarían y, a su vez, fortalecería las exportaciones.

Balanza Comercial por países.- Es de vital importancia conocer los países con superávit y déficit comercial con el Ecuador, estando en el primer grupo: Chile, Estados Unidos, Perú, Rusia, Venezuela, Francia e Italia; entre los países del segundo grupo con mayor déficit en la Balanza Comercial están China, Taiwán, Colombia, Corea del Sur, Japón, Brasil, Bélgica, Tailandia, Argentina, Japón, Hong Kong, Canadá y Bolivia.

Entre el 2013 y el 2014 estos grupos mantienen su nivel de superávit o déficit, lo cual indica claramente que los negocios de dichos países no han cambiado.

Para comprender los efectos de la Balanza Comercial se debe ir al punto más crítico de la misma, en otras palabras a las importaciones de un país. Es por esto vale la pena conocer cuáles son los principales aspectos positivos y negativos de las prohibiciones que tenemos en este momento:

Aspectos positivos:

- Proteger a la Industria Nacional
- Evitar la salida de divisas del país
- Disminuir el déficit en la Balanza Comercial
- Incrementar la producción nacional y disminuir el desempleo

Aspectos negativos:

- Se pueden dar procesos inflacionarios por la falta de productos
- Incremento del contrabando
- Disminución en la diversidad de productos
- Represarías de otros países como respuesta a los aranceles

Estas medidas no son permanentes si se busca el equilibrio de la balanza comercial, se debe maximizar la producción eficiente, mejorar el acceso a tecnología, información, mercados, capacitación y convertir el modelo productivo ecuatoriano en una base de desarrollo de exportación.

1.2.1 Teorías sobre la Balanza Comercial

A continuación se va a exponer ciertos criterios sobre la Balanza Comercial del Ecuador.

1.2.1.1 La Balanza Comercial del Ecuador

La Balanza Comercial del Ecuador es la relación que existe entre el monto del dinero que se gasta en el exterior y la cantidad que ingresa de otros países. Dentro de los aspectos que contempla la “Balanza de Pagos” no sólo se considera el comercio de bienes y servicios, también se incluye otros movimientos de capitales (valores ingresados al país para desarrollo, la inversión extranjera, gastos de la milicia, amortizaciones de deudas públicas).

Es importante que los países mantengan la balanza de ingresos y gastos de manera equilibrada para obtener una economía estable, ya que no es recomendable que los países se mantengan siempre con deudas externas.

Es por ello que una de las alternativas para subsanar el déficit en el que se encuentre la Balanza de Pagos es aumentar el número de exportaciones y que las importaciones se reduzcan sustancialmente. Un ejemplo de esto es que existen gobiernos que devalúan su moneda con el fin de que los bienes que producen sean más económicos fuera, de esa manera logran que las importaciones se encarezcan, otro ejemplo sería la aplicación de aranceles o medidas que protejan la producción nacional.

1.2.1.2 Productos de exportación del Ecuador

Dentro de este punto se van a detallar los principales productos de exportación que registra en Ecuador.

1.2.1.2.1 El Cacao

Con la aparición de la denominada “Pepa de Oro” en el siglo XVI, también aparecieron los grupos oligárquicos entre los cuales se destacaban las familias fabricantes del Cacao:

TABLA 8. GRUPOS DEL "GRAN CACAO"

FAMILIAS	CANTIDAD DE PROPIEDADES
ASPIAZU	59
SEMINARIO	35
MORLA	27
BURGOS	24

Fuente: “El desarrollo local en el Ecuador”, (2004)

Elaborado por: Las autoras.

Algunas de estas familias realizaban exportaciones principalmente en Europa, hasta el siglo XX. El cacao tuvo un período de desarrollo importante durante los años 1800 a 1822 en la Provincia de Los Ríos, en Vinces, en donde la producción de este alimento fue considerado como el rubro más fuerte en exportaciones del país, el cual aportaba a la economía con el 69% de aportes en tributos. Aquí es donde se empieza a considerar al Ecuador como fabricante de materias primas.

A partir del año 1960 comenzó un proceso de que permitía la “concentración de la riqueza”, con la creación de políticas estatales que algunos consideraban “desarrollistas”, el país se abrió al capitalismo del mundo, con esto comenzaba a considerarse al Ecuador como uno de los países con mayor inequidad, Paz y Miño (2008).

Por la sencillez en el proceso de producción del cacao por lo que los propietarios de las haciendas gozaban de fuertes ingresos económicos con la comercialización de la fruta.

Gracias a esta comercialización aumentó la disponibilidad del dinero por lo que este grupo de oligarcas empezaron a importar productos suntuarios que eran considerados como mercaderías de lujo, debido a esto el impacto económico para el país fue negativo y los inversionistas de actividades productivas se desalentaron.

A pesar de esto las exportaciones cacaoteras bajaron por la incursión de las colonias británicas en África las cuales se permitían cubrir la demanda ofertando sus productos con precios inferiores.

En 1931 cuando se vivió el colapso del Sistema Financiero en el Ecuador, época en la que el Banco Central había perdido sus reservas, en donde la balanza comercial fue muy mala para el país, se devaluó la moneda y disminuyó el poder adquisitivo de los ciudadanos, se incrementó el desempleo.

Es entonces que desde la segunda mitad del siglo XX el país se dedica a producir productos que tengan cacao como ingrediente, principalmente en la Provincia del Guayas.

En el año 2005 se declaró al cacao como “Producto Símbolo del Ecuador” a través de un acuerdo Ministerial e N°. 070 de MAGAP.

El Ecuador produce “cacao fino”, sólo el 5% de la producción mundial de cacao es considerado como fino, y de ésta cifra el 60% se produce aquí en el país.

1.2.1.2.2 El Banano

Durante el año de 1950 el país se involucró en el mercado internacional por medio de las exportaciones de banano, sobre todo a Europa y Estados Unidos. A través de políticas de gobierno se impulsaba la producción de ésta fruta y trataba de que la riqueza generada por este sector no se concentre como en el caso del cacao.

Fueron las empresas norteamericanas “UnitedFruit” y “Standard Fruit”, además de la “Exportadora Bananera Noboa” quienes abarcaban más del 50% en exportaciones de esta fruta, a pesar de aquello al iniciar los noventa se aplicaron barreras arancelarias en Europa, sin embargo las fabricantes más grandes del Ecuador

segúan concentrando las exportaciones en un 87%, como se muestra en la siguiente tabla:

TABLA 9. EMPRESAS EXPORTADORAS DE BANANO

EMPRESAS	CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES
NOBOA	44,10%
STANDARD FRUIT	17,20%
CHIQUITA	13,70%
DEL MONTE	0,80%
BANACOL	4,20%

Fuente: “Breve historia del Ecuador”, Acosta, (2006)

Elaborado por: Las autoras.

Las plantaciones de los países Centroamericanos a mediados de los años 70 tuvieron una recuperación por lo cual la demanda del banano Ecuatoriano disminuyo, esto trajo como consecuencia la quiebra de pequeños fabricantes que no estaban preparados para enfrentar este tipo de crisis, lo cual fue aprovechado por los grandes propietarios, quienes iniciaron la etapa bananera de la gran plantación en la Costa ecuatoriana.

Los efectos económicos de este auge fueron importante ya que se desarrolló un modelo de desarrollo capitalista en relación con el mercado mundial, el Ecuador se convirtió en proveedor y al mismo tiempo aumento la producción nacional en distintos aspectos, se incrementó las relaciones salariales, aumento el mercado interno y se desértico la economía del país.

Debido a la disminución de las exportaciones el Estado oriento a la economía hacia la sustitución de importaciones, lo cual privilegio al mercado interno.

1.2.1.2.3 El Petróleo

El primer pozo petrolero fue perforado en 1911 en la región costa del país. Durante 67 la empresa inglesa Anglo explotó y comercializó el crudo de la Península de Santa Elena. En 1967 la empresa Texaco perforo el primer pozo comercial en la región amazónica, esta empresa perforó un total de 399 pozas y construyo 22 estaciones de perforaciones en 1980.

Luego de eso Ecuador entregó miles de hectáreas a varias empresas petroleras sin establecer ningún tipo de regulaciones y contratos. En 1972 se creó la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana CEPE y la primera explotación fue el 17 de agosto de este mismo año con un total de 308.238 barriles de petróleo. En esta misma época se implementó la ley de Hidrocarburos lo cual incremento las regalías del estado, estableció que los contratos tengan un máximo de 20 años de duración y la exención se fío en 200.000 has, con lo cual las compañías tuvieron que devolverle el 80% de los permisos que se les fue otorgado por 50 años.

La década de los 80 fue marcado por el debilitamiento del mercado petrolero internacional e interno por el conflicto bélico con el Perú, las inundaciones en la costa, la disminución del precio del petróleo de \$25.90 a \$12.70 y el terremoto de 1987 el cual destruyo gran parte del oleoducto transecuatoriano.

El valor del crudo en el Ecuador depender de la cotización del petróleo norteamericano West Texas Intermediate, WTI, este es el crudo marcador del continente americano, a este valor se le debe restar un diferencial que depende de la calidad, mercado de destino y competitividad del tipo de crudo.

Antes de empezar un año el estado debe realizar un presupuesto con referencia al precio del barril para tener un monto a gastar, si el valor es menor a lo contemplado afectaría directamente a la economía.

1.2.1.3 Importaciones de Productos

Las importaciones son procesos de comercio internacional la cual permite traer mercadería de países extranjeros, estas permiten a los ciudadanos adquirir productos que en el país no se producen.

Las importaciones se pueden financiar de las siguientes formas:

- Exportando más de lo que se importa
- Con Endeudamiento
- Con ingreso de capitales como: remesas, turismo, inversión extranjera etc.

La nacionalización de las mercancías extranjeras ingresadas al país se define como importaciones de consumo, estas importaciones las pueden realizar las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras.

1.3 MARCO REFERENCIAL.

A través del marco referencial se podrán verificar los estudios realizados anteriormente sobre el tema hacia el cual se enfoca el presente proyecto de investigación, en total se procedieron a revisar cuatro estudios diferentes en la página de Bibliotecas del Ecuador, (2015) y que a su vez se resaltan los puntos y la información más importante con relación al presente proyecto.

- En la tesis de Giovanna Baldeon, (2012) llamada “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 – 2009” nos indica sobre la balanza comercial:

“La CAN establece la libre circulación de mercancías procedentes de cada uno de los países miembros, además el libre comercio distribuye de mejor manera los recursos en la población, disminuyendo los costos de los bienes nacionales y fomentando el desarrollo de la producción interna, por medio de la especialización de la industria nacional”.

Además menciona sobre la aplicación de salvaguardias:

“La escasa aportación del PIB del Ecuador en el año 2009 (-0,84%) fue uno de los factores para que la CAN apoye la decisión del país en la aplicación de salvaguardias a 627 partidas provenientes de sus Socios Andinos y de aquellos países de la ALADI, con Resolución 466 para de esta manera tratar de equilibrar la Balanza Comercial del Ecuador y por ende la economía del país golpeada fuertemente por la crisis”.

Sobre los aranceles menciona:

“Los aranceles son considerados como Política Comercial del Ecuador encaminados a la protección de la industria nacional, equilibrio de la Balanza Comercial e incremento de los ingresos del Estado, pero esta política resulta

ineficiente si no se acompaña de forma paralela al desarrollo y productividad de los sectores económicos del país, pues de no hacerlo lo único que estaría provocando es que la industria se vuelva competitiva a costa del precio y la sobreprotección lo que implica ser ineficientes”.

Dentro de este estudio se ha podido verificar cómo fue la Balanza Comercial dentro del país durante los años 2005 a 2009, y la relación que tuvo en cuanto a los demás países que son parte de la CAN. Por tal motivo ésta apoyó a Ecuador a la decisión de implementar las salvaguardias a los productos provenientes de los países andinos, para de esta manera equiparar la balanza comercial y mejorar la economía del país.

- Citando el trabajo de Marvin Noboa, (2014) “Análisis de las importaciones ecuatorianas de bienes de consumo para evaluar la aplicación de salvaguardias en el marco de la OMC” se puede mencionar que los mecanismos de defensa comercial como las “salvaguardias” aprobados por la OMC nacen como una respuesta a las necesidades que pueden tener los países miembros cuando el producto o productos que se importen causen daño grave a la producción nacional de determinado país. Ecuador es miembro de la OMC desde el año 1996, por lo que está en libertad de usar medidas comerciales tales como las salvaguardias, el GATT, 1994 ha establecido a través de un acuerdo las técnicas y las condiciones para facultar este tipo de aplicaciones.

Esta tesis dentro de sus conclusiones indica:

“De acuerdo a la política pública de fortalecimiento productivo adoptada en el Ecuador a partir del 2009, mediante la cual las importaciones de materias primas y bienes de capital que no son producidos localmente ingresan al Ecuador exentos de aranceles, la presente investigación ha tomado como objeto de estudio, las importaciones de bienes de consumo debido a que por su naturaleza no aportan a la producción nacional sino que por el contrario compiten contra él. Bajo esta óptica, tanto las importaciones totales, así como

su proporción específica de bienes de consumo, de acuerdo con la clasificación CUODE, describen tendencias crecientes a lo largo del periodo 2006-2012 y registran un ritmo promedio de crecimiento anual del 15% y 9,5%, en términos de valor CIF; respectivamente. Además, si se toma en consideración el crecimiento descrito por las exportaciones totales del Ecuador hacia los distintos mercados internacionales, se determina que el ritmo de crecimiento de las importaciones es superior en 2 puntos porcentuales al registrado por las exportaciones, lo cual genera una mayor asimetría de la brecha comercial del país”.

Además indica que:

“La aplicación de medidas de salvaguardia por parte de los países, ha sido un tema controversial ampliamente debatido a nivel multilateral debido a sus efectos restrictivos al comercio. No obstante, este tipo de actuaciones nacen en respuesta a la sustitución de las medidas de zona gris, cuyo impacto comercial era mucho más restrictivo ya que afectan de manera arbitraria los flujos comerciales internacionales. Por lo tanto, las salvaguardias son un mecanismo perfectamente compatible con el sistema comercial que administra la OMC, debido a que permiten restringir las importaciones de determinados bienes, de manera temporal y bajo circunstancias especiales, que involucren un aumento significativo de las importaciones y que perjudiquen a la rama de producción nacional que elabore un bien similar o directamente competidor. Las salvaguardias permiten reducir los efectos adversos de estas importaciones, constituyendo un remedio comercial que minimiza cualquier efecto nocivo en la producción local”. (pág. 78)

A través de este estudio de investigación se pudo conocer que al emplear las salvaguardias dentro de un país, contribuye básicamente al desarrollo económico del mismo debido a que motiva a que la producción local sea de gran competencia con las internacionales, a tal punto de que las mismas puedan llegar a ser exportadas.

- Diego Medina, (2011) en su proyecto “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 período 2008 – 2010 en las provincias de Pichincha, Imbabura y Carchi”, menciona que las restricciones en las importaciones suelen ser armas de doble filo, por lo que se debe analizar correctamente los efectos positivos y negativos que generan en el comercio interno. Como conclusión de esta tesis se indica que:

Luego de la aplicación de salvaguardias:

“Las casas comerciales supieron adaptarse a estos cambios, aplicando estrategias que ayudaron a que sus ventas no se vean reducidas, y; a pesar de que se anunciaba una crisis económica a finales del año 2007, el Ecuador no fue afectado en mayores proporciones, se tomaron medidas económicas urgentes para enfrentar dicha crisis, como la inyección de recursos provenientes de los ingresos petroleros e inversiones en infraestructura, producción y sectores sociales, mejoras en salarios y pensiones de seguridad social, por ello la economía del país no recayó en una crisis demostrándolo en el sector automotriz con su incremento en las ventas”.

La inclusión de las salvaguardias sobre las importaciones de autos hizo los volúmenes de ventas se vean reducidos, a pesar de que las concesionarias aplicaban estrategias de mercado para no sentirse tan afectados en las ventas, de igual manera el Gobierno empleó técnicas y medidas económicas a través de los ingresos petroleros que maneja, inversión en la producción y en los sectores sociales para poder contrarrestar la crisis.

- Glenda Benavides, (2013) en su tesis “Impacto de la aplicación de salvaguardias arancelarias en el flujo Comercial Ecuador – Colombia, 2009 – 2011” menciona que:

“Una de las principales medidas definidas por el Gobierno para solventar esta situación fue la aplicación de una medida de salvaguardia por balanza de pagos, durante un año calendario, con el objetivo de restringir el volumen de importaciones que entran al país, y evitar un mayor déficit de su balanza de pagos”.

Sobre la Balanza Comercial Ecuatoriana indica que:

“La Balanza Comercial Ecuatoriana ha sido mayoritariamente negativa durante el periodo en estudio. Se observa que el diferencial entre el valor de las exportaciones e importaciones no es significativo si lo comparamos con el comportamiento de otras economías de la región. Adicionalmente demuestra un crecimiento estable en ambas operaciones”.

Sobre la aplicación de las medidas de Salvaguardias:

“La especulación en los precios de algunos productos, el contrabando y el desempleo han sido, los aspectos negativos de la aplicación de la salvaguardia, tanto en el Ecuador como en Colombia, especialmente en zona de frontera, la gente que se dedicaba al comercio, exportación e importación de productos, ya no cuentan con el trabajo, porque muchos de los comerciantes, prefieren traer personalmente la mercancía, sin embargo la comercialización no se ha detenido. La medida no solo afectó al sector manufacturero como tal, sino también a la comercialización de estos productos.

Si bien, no existe información desagregada solo para el comercio de las partidas en restricción, se observó que las sub actividades relacionadas que

redujeron en mayor nivel su facturación y empleo son comercio al por mayor de calzado y prendas de vestir, ventas al por menor de aparatos y equipos de uso doméstico, y venta de vehículos automotores.

La salvaguardia se puede decir que fue efectiva en el corto plazo, pues evitó un mayor déficit de cuenta corriente en balanza de pagos, dando un lapso de tiempo a las autoridades para que busquen otras opciones de financiamiento, para y contrarrestar el problema de iliquidez interna que venía atravesando el país. La medida de salvaguardia impulso sectores como la industria del calzado, que en el año 2008 produjo quince millones de pares de zapatos, mientras que después de la salvaguardia en el 2011 produjo veintiocho millones de pares de zapatos; afectando favorablemente también a las plazas de trabajo al incrementarse los talleres de producción de zapatos de 600 en el 2008 a 4500 en el 2011.

La decisión gubernamental redujo sustancialmente las importaciones de calzado, al comparar las cifras registradas entre los años 2008 y 2009, se ha reducido el volumen de importación en este rubro en un 77%, es decir, aproximadamente 19 mil toneladas, y una disminución del 68% en CIF, que significa alrededor de 100 millones de dólares.

Finalmente, otros efectos relevantes son la reducción de importaciones, el incremento en el nivel de precios de varios productos como llantas, perfumes, automotores; siendo los consumidores los afectados directos, ya que disminuyeron su poder adquisitivo al tener que pagar un mayor precio por los bienes importados, o sustituir en la medida de su consumo por bienes locales, en los casos que exista las condiciones locales de producir los mismo bienes con igual calidad que los importados.

En el corto plazo de la aplicación de la salvaguardia, se logró restringir el consumo de bienes mayoritariamente suntuarios o que se producían en el Ecuador, favoreciendo de esta forma a la producción nacional, lo que permitió controlar en cierta forma los desequilibrios de balanza de pagos”.

Con la implementación de las salvaguardias en las importaciones realizadas en el Ecuador disminuyó el poder adquisitivo que tenían las personas para comprar algún tipo de producto debido a que el precio del mismo se vio incrementado por las medidas arancelarias adoptadas. De igual manera las salvaguardias resultaron ser efectivas a corto plazo, debido a que permitió buscar otras fuentes de financiamientos a las personas, así como otro tipo de ingresos.

Pese a las conclusiones a las que han llegado estos autores en cada uno de sus trabajos de investigación hay que considerar que existen aspectos positivos y negativos de la aplicación de salvaguardas, entre los aspectos positivos que se pueden mencionar están el impulso de desarrollo de la industria ecuatoriana, además de su protección, en esa medida se apoya el emprendimiento y se cuida de los intereses de los empresarios nacionales. También hay que indicar que beneficia al Estado Ecuatoriano la implantación de esta medida ya que se recaudan más impuestos necesarios para la correcta ejecución de las obras sugeridas o proyectadas en el Presupuesto General de Estado.

Se dice además que, la imposición de una medida arancelaria por parte de un pequeño país hace que los precios del mercado a nivel mundial se mantengan inalterados, se genera un aumento en el precio del bien importable interno por los aranceles cobrados a los fabricantes y a los consumidores individuales, las importaciones se ven reducidas, el bienestar del país pequeño se ve reducido, y el ingreso real del factor escaso del país aumenta.

Sin embargo se menciona que si un país grande impone un arancel, en teoría sus términos y condiciones de intercambio se ven mejorados, se logra reducir el volumen del comercio y es posible que se eleve su bienestar.

Los argumentos que se usan para contradecir estas teorías son: primero que es posible una debilitación de las posiciones en la balanza de pagos, así como la oferta y la demanda, inclusive se pueden generar guerras comerciales con el debilitamiento de las relaciones internacionales.

Además de considerarse como armas para la restricción de fuentes de suministros para ciertos fabricantes, disminuyen las opciones de compra que tienen los consumidores y por ende la competencia que pueden tener ciertas industrias.

Es necesario considerar también que un exceso en la protección de la industria de un país puede desencadenar en una producción de baja calidad para el protegido.

1.4 ESTUDIOS SOBRE PLANES DE CONTINGENCIA.

Para la página INCIBE, (2015), menciona que es importante que las compañías deben estar prepararse adecuadamente para prevenir, protegerse y reaccionar ante cualquier tipo de circunstancia que pueda darse a lo largo de la vida de la empresa.

Para ello se necesita conocer profundamente el proceso o giro del negocio, mediante el cual se analizarán las causas y posibles soluciones para los incidentes que se den. De esta manera se puede garantizar una respuesta ágil, adecuada y planificada ante estos eventos que ponen en riesgo la continuidad de la empresa.

Esto tiene un efecto positivo en la imagen de la empresa ya que además contrarresta el impacto financiero y pérdidas a largo plazo.

En la figura 7 se puede conocer lo que es importante saber sobre el plan de contingencia:

FIGURA 7. PLAN DE CONTINGENCIA



Fuente: INCIBE, 2015

Elaborado por: INCIBE, 2015

En el caso de este proyecto no se va a evitar pérdida de vidas, sino más bien evitar la pérdida de recursos humanos por falta de presupuesto como consecuencia de la afectación y carga impositiva.

No parar con las operaciones, sino más bien buscar alternativas de negocio similares a las actuales, con el fin de que los clientes no sientan el cambio.

Mantener la confianza en el giro del negocio y proponer alternativas viables que se puedan ejecutar en un corto plazo.

Lograr el apalancamiento con los proveedores y clientes de tal manera que se pueda ofrecer un valor agregado al bien o servicio que la empresa está entregando. Con buenas conexiones con los proveedores se podrán establecer nuevas negociaciones comerciales que permitirán ahorrar costos de producción y de esta manera conservar la liquidez en la compañía para no afectar la operación normal del negocio.

Un plan de contingencia pasa por diferentes fases y cada una de ellas aporta valor a la operación:

- **Fase 0: Determinación del alcance:** Si la empresa muestra complicaciones en el área organizativa o de procesos, emprender un proceso de mejora puede implicar el aumento en el uso de recurso y de tiempo, es por eso que se recomienda empezar por los departamentos de menor importancia e ir aplicando la mejora progresivamente a toda la organización.
- **Fase 1: Análisis de la organización:** Dentro de esta fase se recopilara la información necesaria para implantar procesos de negocio críticos, conocer los activos que les dan soporte y cuáles son las necesidades temporales y de recursos.

- **Fase 2: Determinación de la estrategia:** Luego de conocer los activos que le dan soporte a los procesos críticos, se debe determinar si la empresa es capaz de recuperar dichos activos en caso de enfrentarse a un desastre en un tiempo determinado.
- **Fase 3: Desarrollo de una respuesta a la contingencia:** En base a las estrategias de recuperación seleccionadas, se debe realizar la creación y elección de las iniciativas necesarias, luego se debe documentar el Plan de Crisis.
- **Fase 4: Prueba, mantenimiento y revisión del plan:** Se desarrollaran los planes de prueba y mantenimiento a partir de la infraestructura tecnológica de la empresa.
- **Fase 5: Concienciación del plan:** A parte del análisis, es necesario que el personal técnico como los responsables de la empresa conozcan en que consiste el Plan de Continuidad de Negocio y cuáles son los resultados que se espera.

Como se mencionó anteriormente, un plan de contingencia debe disponer de cinco diferentes fases, dentro de las cuales se debe analizar el departamento menos importante para elaborar un plan que pueda mejorarlo e ir implementando en toda la organización, se debe recopilar información, verificar si la empresa está en capacidad de recuperar sus activos (si el caso lo amerita), crear y elegir una estrategia por iniciativa propia, elaborar un plan a prueba para analizar si resulta o no adecuado implementarlo y por último dar a conocer a los directivos de la empresa el plan que se está implementando para mejora de la empresa.

1.5 MARCO LEGAL

Para el buen desarrollo de la tesis se procedieron a analizar los cuerpos legales o instituciones que inciden directamente con el tema propuesto, los mismos que son:

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), en cuanto a las importaciones se trata
- Liquidaciones de importaciones y aplicación de las salvaguardias
- Que son las normas INEN y para qué se las utilizan
- La relación que tienen las salvaguardias con el Plan Nacional del Buen Vivir
- La resolución N. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior, sobre la aplicación de las salvaguardias

A continuación se van a definir tres pautas para el desarrollo del presente punto:

1.5.1 La Constitución

García Antonio (2010) define a la constitución como la norma que establece la estructura orgánica de cualquier institución o nación. Desde otro punto de vista, la constitución vendría a ser la norma que define la forma de ser donde se constituye una nación que diferencia a las demás.

1.5.2 L.O.R.T.I.

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno es un impuesto creado por el estado y es administrado a través del S.R.I., el cual están obligados a registrarse al mismo las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, sociedades nacionales o extranjeras que residan o no en el país.

1.5.3 COPCI

Como lo define (Aduana del Ecuador, 2014) el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) es contenido de una nueva normativa aduanera, que es necesario adecuar el ordenamiento jurídico ecuatoriano, para que se ajusten a los nuevos preceptos consagrados con el aludido código de la producción; y por consiguiente poder aplicar la normativa aduanera vigente; y, en ejercicio de las facultades y atribuciones que le confiere al artículo 147 número 5 de la Constitución de la República del Ecuador.

Dicho de otra manera, es el régimen por el que las mercaderías importadas desde cualquier parte del extranjero pueden circular de manera libre en nuestro territorio aduanero, para que de esta manera puedan quedarse de manera definitiva y puedan ser comercializables una vez que hayan cumplido con el pago de impuestos por importación.

1.5.4 La Aduana del Ecuador.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una institución estatal que controla las actividades de comercio internacional, verifica el tráfico de mercancías de país a país y para ello se apoya en los regímenes de importación que son los siguientes:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)

- Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)

Para realizar los trámites de importación es necesario que las personas naturales o jurídicas estén registrados en el ECUAPASS como importadores y que sean autorizados por el Servicio Nacional de Aduanas.

Para registrarse como importador es necesario obtener el certificado de firma de electrónica que otorga el BCE y Security Data, luego proceder a inscribirse en el portal del ECUAPASS.

Es necesario que las compañías se informen sobre las restricciones que existen en la importación de productos, para ello el COMEX, entidad que regula el comercio exterior; se encarga de informar en su página web.

1.5.4.1 Obtener el Registro de Importadores

- Obtenga el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Regístrese como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gob.ec. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE)
- Dentro del SICE, registre su firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV)

Luego de cumplir los pasos anteriores se podrá realizar importaciones; sin embargo, es preciso comprobar que el tipo de producto que se desea importar cumpla con los requisitos de Ley.

1.5.4.2 Registro en los diferentes Ministerios

Dependiendo de la clase de producto a importar, se podrá requerir otros registros previos como:

- Registro del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para importadores de plaguicidas, fertilizantes y afines.
- Inscripción en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para animales vivos, productos, subproductos y derivados.
- Registro en el Ministerio de Defensa para importadores de armas, municiones, explosivos y accesorios.
- Registro y calificación del Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la importación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado.
- Registro Sanitario para la importación de alimentos procesados, aditivos alimentarios y medicamentos en general.

1.5.4.3 Normas y Reglamentos Técnicos Ecuatorianos.

Previo a la importación, los productos que constan en la “Lista de Bienes Sujetos a Control”, deberán obtener el Certificado de Reconocimiento, dicho documento será requerido junto con la declaración aduanera y a su vez de control por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).

Por otra parte se debe obtener el Certificado de Origen, el cual certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador. Este certificado son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.

1.5.4.4 Declaración Aduanera

El propietario de las mercancías, debe presentar, un formulario correspondiente a la declaración de las mercancías provenientes del extranjero. La Declaración Aduanera Única (DAU); se debe enviar electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de Llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del Documento de Transporte
- Factura comercial
- Declaración Andina de Valor (DAV)
- Póliza de seguros expedida de conformidad con la Ley.
- Certificado de origen de los países con los que Ecuador mantiene acuerdos Comerciales.
- Documentos de Control Previo (Pueden ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera)

1.5.4.5 Tributos y Otros Cargos a las Importaciones

Los impuestos a pagar para la importación de mercadería al Ecuador son los siguientes:

- Derechos Arancelarios
- Liberación arancelaria.
- Impuesto al Valor Agregado.
- Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)
- Fodinfra
- Impuesto a la Salida de Divisas

1.5.5 Las Normas INEN y las importaciones.

El INEN o Servicio Ecuatoriano de Normalización es la entidad encargada de verificar que los productos que ingresan al país cuenten con las normas de calidad adecuadas, ya sea para consumo, uso, etc.

El director de esta entidad Agustín Ortiz, (2014) menciona que antes de que funcionaran los controles del INEN para las importaciones en el país se recibían productos que muchas veces eran nocivas para el consumo humano, por tener alto contenido de plomo, etc. Mientras que en el mercado internacional nuestros productos son evaluados de una manera rigurosa para poder ingresar a estos países.

En fin, con la regularización de estos estándares de calidad se previenen consecuencias irreversibles para la salud de la población ecuatoriana. En este sentido no se debe considerar como una medida de restricción a las importaciones ya que en realidad busca beneficiar a los ecuatorianos al limitar a los proveedores internacionales el ingreso de sus mercancías con los niveles de calidad adecuados.

1.5.6 La Relación entre las Salvaguardias y el Plan Nacional del Buen Vivir.

Con los cambios profundos que se produjeron con el actual Gobierno la implementación del Plan Nacional del Buen Vivir busca en sus distintos objetivos la equidad y la justicia social, así como la inclusión y la democratización de la producción.

Es por esto que a continuación se analizará la relación que tiene este plan con la aplicación de las medidas emergentes de Salvaguardias para proteger la producción nacional frente a la competencia desleal de los Estados vecinos, Ministerio de Comercio Exterior, (2014).

El Plan Nacional del Buen Vivir en su estructura menciona objetivos y políticas que permiten una mejor comprensión, en este caso por ejemplo se cita al objetivo 2 que indica que se debe “auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad”. En la política se menciona que es primordial la “democratización de los medios de producción, además la generación de condiciones y oportunidades equitativas y fomentar la cohesión territorial”.

Por lo que la generación de incentivos y el desarrollo de acciones positivas deben orientarse a garantizar el acceso y generación de mecanismos para el apoyo a “la producción y comercialización, ciencia y tecnología, información, conocimientos ancestrales, capacitación técnica y financiera a las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades históricamente excluidos social, económica y territorialmente”.

Con el Objetivo 10, tenemos que se debe “Impulsar la transformación de la matriz productiva”, con la promoción de la tecnología durante la producción de bienes intermedios y productos finales. Para ello se debe crear y fortalecer los incentivos necesarios para impulsar la inversión del sector privado ya sea de manera local o extranjera, de tal manera que se promueva la “desagregación, transferencia tecnológica y la innovación”.

Además es importante fomentar una sustitución de importaciones, en donde se debe considerar la innovación y tecnología como fuente de los procesos productivos.

Otra política menciona que se debe potenciar los procesos comerciales de tal manera que sean diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva.

Se debe aumentar y diversificar la oferta de productos que se desea exportar, para esto se incorporan nuevos actores, como las Mipymes y la EPS. Se establecen medidas que están relacionadas con importaciones y barreras no arancelarias, las cuales son necesarias para desarrollar la industria y garantizar la sostenibilidad del sector externo.

Es necesario asegurar los procesos de negociación de los acuerdos comerciales, de tal manera que permitan evitar las competencias desleales entre los proveedores ecuatorianos y extranjeros. La idea es que se promuevan prestaciones que sean justas y que tengan calidad en los servicios.

El Objetivo 12 del Plan Nacional del Buen Vivir “Garantiza la soberanía y la paz, además de profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana”.

De acuerdo a este objetivo se ha planteado la política 12.3 que consiste en “profundizar una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país”. De tal manera que se promuevan negociaciones comerciales que tengan condiciones justas y en donde se apliquen los Acuerdos Comerciales para el desarrollo (ACD), la Cláusula de Habilitación de la OMC y demás instrumentos que permitan el cumplimiento de las políticas nacionales.

Dentro de todas estas políticas se busca también proteger a los sectores más vulnerables, ejerciendo convenios que permitan complementar las negociaciones comerciales.

Se debe salvaguardar a los sectores estratégicos de telecomunicaciones, transportes, financieros y turísticos, para garantizar la transformación de la matriz productiva.

Es de vital importancia la promoción de los servicios ecuatorianos a nivel internacional, el turismo, transporte y logística, servicios ambientales y software son unos de los sectores que se busca impulsar. Es necesaria la apertura de nuevos mercados de destino, establecer socios estratégicos, productos y nichos de mercados, de tal manera que se aprovechen las estructuras arancelarias y económicas de los diferentes países.

La política más importante de este plan contempla la utilización de medidas arancelarias, no arancelarias, salvaguardias u otras, en el marco de los acuerdos internacionales, para contribuir con la transformación de la matriz productiva.

Todas estas políticas y objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir se orientan a la transformación de la matriz productiva, en donde se busca que el Ecuador se convierta en fabricante y no en exportador. Es por esto que las salvaguardias en cierta medida no son impuestos que buscan generar casos en las importaciones de productos, sino ayudar a la producción nacional a protegerse de la apreciación del dólar, de tal manera que se consuma más producto nacional que extranjero.

1.5.7 La Resolución N°. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior, sobre la aplicación de Salvaguardias.

La Resolución 011-2015 emitida por el COMEX se tomó en base al oficio MCPE-DM-O-2015-005 que con fecha del 4 de marzo del 2015 el Ministerio Coordinador de

la Política Económica evidenció y justificó la existencia de un desequilibrio en la balanza de pagos del país, por lo que sugirió la aplicación de una medida que de alguna manera regule y disminuya las importaciones por un periodo no menor a 15 meses.

Por lo que se resolvió establecer una sobretasa arancelaria que sería temporal y no discriminatoria para salvaguardar el comportamiento de la balanza de pagos, por su sentido de temporal la misma puede eliminarse al considerarse que ya o fuera necesaria.

La resolución fue adoptada a partir del 6 de marzo del 2015 y finalmente entró en vigencia desde el 11 de marzo del mismo año. Resolución del COMEX, (2015).

1.5.8 Las liquidaciones de importación y la aplicación de las Salvaguardias.

Para entender el efecto que causa la aplicación de salvaguardias a las importaciones es necesario conocer el procedimiento para liquidar los impuestos aduaneros. A continuación se presenta un ejemplo básico sobre la importación de bienes.

El primer cálculo a realizar es el valor CIF que corresponde a la suma de los valores de la factura del proveedor del exterior, más el costo del seguro de la mercancía y el flete. En el caso de que se importen zapatos con costo total de USD \$ 100,00, el cálculo del CIF sería según lo que se muestra en la tabla 3:

TABLA 10. CÁLCULO DEL CIF SIN SALVAGUARDIAS

Escenario 1	
Precio FOB	\$100,00
Flete (\$1.50 x 2kg)	\$ 3,00
Seguro (2% del FOB +FLETE = \$ 103)	\$ 2,00
Total valor CIF	\$105,00
Recargo por impuestos	
Ad-valoren (10% del CIF)	10,5
FODINFA (0.5% del CIF)	5,25
IVA pagado	14,49
Total impuestos	30,24
Total costo de venta	\$135,24
Porcentaje de recargo por impuestos	29%

Precio	\$180,00
Costo de ventas	\$135,24
Utilidad Bruta en ventas	\$ 44,76
Porcentaje de margen de contribución efectiva	24,87%
Tasa porcentaje nominal	22,41%

Fuente: Ejercicio Práctico.
Elaborado por: Las autoras.

TABLA 11. CÁLCULO DEL CIF CON SALVAGUARDIAS

Escenario 2	
Precio FOB	\$100,00
Flete (\$1.50 x 2kg)	\$ 3,00
Seguro (2% del FOB +FLETE = \$ 103)	\$ 2,00
Total valor CIF	\$105,00
Recargo por impuestos	
Ad-valoren (10% del CIF)	10,5
FODINFA (0.5% del CIF)	5,25
Salvaguardia (25%)	26,25
IVA	17,64
Total impuestos	59,64
Total costo de venta	\$164,64
Porcentaje de recargo por impuestos	57%
	28%
Precio	\$180,00
Costo de ventas	\$164,64
Utilidad Bruta en ventas	\$ 15,36
Porcentaje de margen de contribución efectiva	8,53%
Tasa porcentaje nominal	8,22%

Fuente: Ejercicio Práctico.
Elaborado por: Las autoras.

Para el cálculo de los impuestos se considera de base el valor CIF, a este valor se le aumenta un 10% de Aranceles, el 0,5% de Fodinfra, el ICE (en el caso de que

aplique), Salvaguardias que en el caso de los zapatos grava el 25%. A este valor se le calcula el valor del 12% de IVA. Eso quiere decir que el valor total de impuestos pagados por la importación de esa mercadería suma USD \$ 54,38 (Ad valorem, Fodinfra, Salvaguardia, IVA). El total de la importación es USD \$ 159,44.

TABLA 12. CÁLCULO DE IMPUESTOS

AD-VALOREM (Arancel cobrado a las mercancías)(Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador = 10% del CIF)	\$ 10,51
FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)(Impuesto que administra el INFA = 0,5% del CIF)	\$ 0,53
I.C.E. (Impuesto a Consumos Especiales)*(Administrado por el SRI • Cuando aplique)	\$ -
SALVAGUARDIA (Recargo Ad-Valorem)** (Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador • (25% para zapatos) del CIF)	\$ 26,27
Subtotal para cálculo de I.V.A.	\$ 37,30
(CIF + ADV + FODINFA + ICE + RECARGO = \$142,36)	\$ 142,36
I.V.A. (Impuesto al Valor Agregado) (Administrado por el SRI = 12% del Subtotal I.V.A.)	\$ 17,08
TOTAL IMPUESTOS	\$ 54,38

Fuente: Ejercicio Práctico.
Elaborado por: Las autoras.

CAPÍTULO II

2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

En el presente capítulo se analizarán la metodología y el diseño de la investigación a utilizar, así como los datos que se tomarán y los métodos de recolección de la información que servirá de base para el análisis de la situación en las importaciones y la propuesta del plan de contingencia que se planteará.

2.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

La investigación es “un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que aplican al estudio de un fenómeno”, Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2010).

Con base en este concepto se puede mencionar que el fenómeno a investigar en este proyecto es la afectación en la importación de los productos que ofrece la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.

Para este proyecto se utilizará el enfoque cuantitativo, que de acuerdo a las teorías indicadas por Hernández Sampieri, (2010) “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”.

Además se basará en el método descriptivo – explicativo ya que se procederá a considerar al fenómeno estudiado y a sus componentes, luego se medirán los conceptos

y definirán variables. Así mismo se determinarán las causas de los fenómenos generando un sentido de entendimiento.

Se dice que la investigación de tipo descriptiva “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”, Hernández Sampieri, (2010).

En cambio la investigación explicativa “pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian”, Hernández Sampieri, (2010).

Según lo indicado por este autor las fases de este enfoque cuantitativo son:

- 1.- La idea
- 2.- El Planteamiento del problema
- 3.- La revisión de la literatura y desarrollo del marco teórico
- 4.- Visualización del alcance del estudio
- 5.- Elaboración de hipótesis y definición de variables
- 6.- Desarrollo del diseño de investigación
- 7.- Definición y selección de la muestra
- 8.- Recolección de los datos
- 9.- Análisis de los datos
- 10.- Elaboración del reporte de resultados

2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

“El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea”, Hernández Sampieri, (2010). De acuerdo a este concepto

el diseño de la investigación de un enfoque cuantitativo debe permitir analizar la certeza de la hipótesis presentada en el proyecto.

Por otra parte, (Gómez, 2006) indica que el diseño de la investigación “implica seleccionar o desarrollar uno o más diseños de investigación para aplicarlos al contexto particular de un estudio”.

Visto de otra manera, un diseño de investigación en la manera en la cual se va a estructurar un estudio con la finalidad de poder obtener la información necesaria para poder realizar el trabajo de campo.

Dentro del diseño de la investigación se pueden definir dos que sería la experimental y no experimental.

Para este caso aplicaría el no experimental ya que se busca en primera instancia analizar el impacto que tienen las salvaguardias impuestas por el Gobierno y finalmente establecer una propuesta para subsanar la afectación que puede llegar a tener esta aplicación de impuestos.

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

Con el fin de establecer un mejor análisis de la investigación se menciona a continuación la teoría y aplicación en esta investigación de la población y muestra.

2.3.1 Población.

De acuerdo a Hernández Sampieri, (2010) una población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”, si se menciona a otro autor como UCV, (2015) indica que la población objetivo es un “conjunto de elementos que enmarca el trabajo y sobre el cual queremos hacer afirmaciones”.

En ciertas ocasiones, no es posible analizar todos los elementos de la población objetivo, cuando sí es posible el subconjunto que lo conforma se denomina “población muestral”, ya que son los más susceptibles para ser estudiados.

Con base en este concepto se puede definir que la población objetivo de este estudio son los clientes y proveedores que registra la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda.; ya que se va a analizar el impacto que han causado las salvaguardias en las ventas de productos.

2.3.2 Población Meta (Muestra)

“Cuando no se puede tener acceso a todos los elementos de una población, se determina un subconjunto de ella al que se denomina muestra”, León García & Montero García-Celaya, (2011).

Si se analiza la teoría de Hernández Sampieri, (2010) se puede notar que todas las muestras bajo un enfoque cuantitativo deben ser representativas.

De acuerdo al criterio de estos autores se debe tomar un subconjunto del total de la población que debe ser representativa para evaluar en escenarios reales los impactos

que tendría la aplicación de salvaguardias en los productos que comercializa la compañía.

Para ello se determinarán los clientes más representativos que tiene la empresa en cuanto a la compra de productos y los proveedores de los cuales generalmente se abastece Marine Stock.

2.3.3 Tipos de Muestreos

A continuación se van a detallar los tipos de muestreos que existen y a definir la fórmula que se usará en el presente estudio de investigación.

Para (Grande & Abascal, 2005) existen los muestreos probabilísticos y no probabilísticos, los cuales se definen de la siguiente manera:

2.3.3.1 Muestreo no probabilístico

Como lo indican (Grande & Abascal, 2005) el muestreo no probabilístico “no se basa en un proceso de azar sino que es el investigador el que elige la muestra”, es decir el diseño de la investigación es más reducido ya que no dispone de una guía a seguir, de igual manera puede mostrar información errónea algunas veces.

El muestro no probabilístico puede dividirse de la siguiente manera:

2.3.3.1.1 Muestreo de conveniencia

Este se lo uso de acuerdo a la muestra que desea escoger el investigador a través de poblaciones que sean accesibles, se lo utiliza básicamente:

- Para conseguir información en una etapa inicial y verificar si el estudio realizado debe o no debe continuar.
- Para poder generar hipótesis.
- Para desarrollar estudios con exactitud.

2.3.3.1.2 Muestreo según el criterio

En este caso, la muestra es escogida de acuerdo al criterio de un experto en el tema a investigar, para que de esta manera pueda determinar las unidades que vayan a representar a la población, al igual que el anterior tiene cierto margen de error en las conclusiones finales, se lo recomienda realizar:

- Cuando el tamaño de la muestra es pequeña.
- Para elegir a personas que proporcionen la información necesaria.

2.3.3.1.3 Muestreo secuencial

El muestreo secuencial consiste en obtener información sobre el tema tratado pero mientras más información se obtenga es mucho mejor, pero cuando la información que se ha obtenido ya no comienza a aportar en la investigación, se detiene el proceso y no se añade más datos.

2.3.3.2 Muestreo probabilístico

Los autores (Grande & Abascal, 2005) mencionan que es aquel que se basa en un proceso seleccionado al azar pero que las unidades que componen la muestra se seleccionan de manera aleatoria.

A su vez se dividen de la manera siguiente:

2.3.3.2.1 Muestreo aleatorio simple

De los muestreos probabilísticos, este es el más sencillo de los aleatorios, ya que se extrae una muestra de tamaño n , de una población N , también de manera aleatoria. Para poder escoger la muestra es necesario tener una guía de cuál es el perfil de las personas a las que se le va a pedir la información.

Se la emplea para poder determinar:

- La media y el total si la variable analizada es cuantitativa o métrica.
- La proporción, si la variable es cualitativa.

2.3.3.2.2 Muestreo estratificado

Este muestreo está diseñado para reducir errores muestrales y es adecuado usarlo cuando la población que se desea investigar se la puede dividir en grupos.

Para el presente estudio de investigación se va a proceder a utilizar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N-1) + Z^2 p q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

e = Error d estimación

Z = Valor de tablas de la distribución normal estándar.

N = Tamaño de la Población

p = Probabilidad de éxito

q = Probabilidad de fracaso

El presente proyecto tiene una probabilidad del 75% en ser exitoso, el nivel de confianza es del 90% obteniendo un margen de error del 10%, reemplazando la fórmula tenemos:

$$n = \frac{(1.91)^2 (0.75)(0.25)(3000)}{3000 (0.10)^2 + (1.91)^2 (0.75)(0.25)} = \frac{2052.05625}{30.6840188} = 67$$

2.4 MÉTODOS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

La recolección de datos en la investigación cuantitativa se realiza utilizando instrumentos de medición y debe representar las variables de la investigación, cuyos requisitos son: que sean confiables, consistentes, coherentes, y válidos.

La recolección de datos implica la elaboración de un plan de procedimientos que nos permita reunir los datos necesarios con un propósito específico.

Los instrumentos de medición más usados son los siguientes:

- Las encuestas
- Cuestionarios: en donde se pueden realizar preguntas cerradas y preguntas abiertas
- Entrevistas personales, telefónicas
- La observación
- Pruebas estandarizadas e inventarios
- Datos secundarios, recolectados por otros investigadores
- Instrumentos mecánicos o electrónicos
- Instrumentos específicos propios de cada disciplina

Para el presente estudio de investigación se utilizarán las encuestas como técnica de recolección de datos a través de preguntas que se realizarán tanto a los clientes de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., así como a los proveedores de la empresa.

2.4.1 La Encuesta

La encuesta según la define (de Rada, 2001) “es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que

desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados”.

Afirmando el concepto de (de Rada, 2001) se puede indicar que la encuesta es la herramienta de recolección de datos a emplear más adecuada para el presente estudio debido a que a través de esta se podrán conocer las decisiones que al momento han tomado tanto los clientes como los proveedores, de cara a la implementación de las salvaguardias a los productos que se comercializan en MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.

2.5 PRESENTACIÓN DE LAS ENCUESTAS

En este punto se va a proceder a presentar los resultados de las encuestas realizadas tanto a los clientes como a los proveedores.

2.5.1 Encuestas realizadas a los clientes

A continuación se van a mostrar las encuestas realizadas a los 67 clientes de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., según la fórmula empleada.

1. ¿Con que frecuencia hace sus compras en Marine Stock Paredes?

TABLA 13. FRECUENCIA DE COMPRA

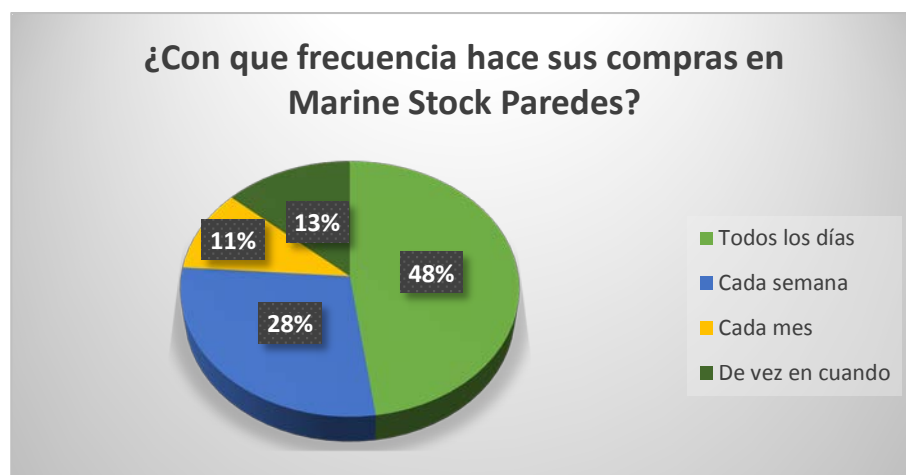
OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Todos los días	27
Cada semana	20
Cada mes	10
De vez en cuando	10
TOTAL	67

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

Como se puede observar tanto en la tabla y gráfico de la pregunta una, se obtiene que el 48% de los clientes son constantes en sus compras, es decir asisten día a día a MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., el 28% asiste cada semana a realizar sus compras, el 11% cada vez al mes y el 13% restante prefiere realizarlas de vez en cuando.

GRÁFICO 7. FRECUENCIA DE COMPRA



Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

2. ¿Está satisfecho con los precios en que se comercializan los productos actualmente?

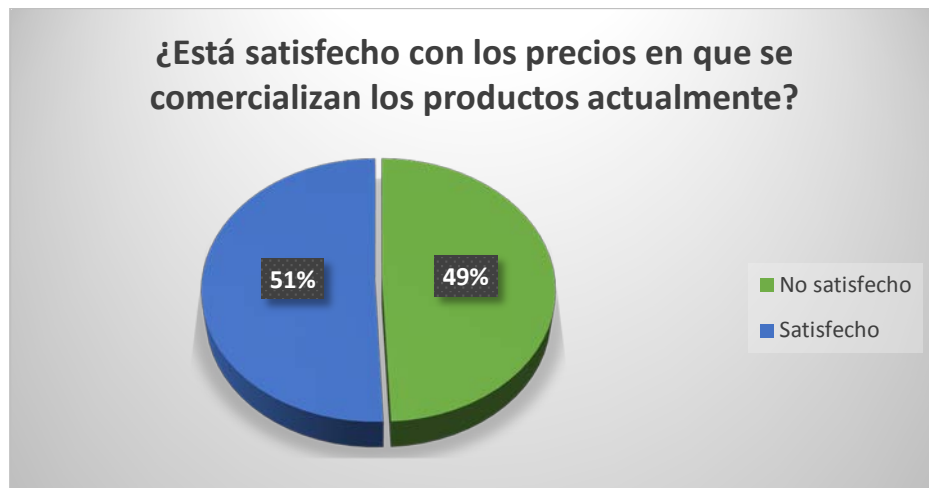
TABLA 14. SATISFACCIÓN EN PRECIOS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
No satisfecho	33
Satisfecho	34
TOTAL	67

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 8. SATISFACCIÓN EN PRECIOS



Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

Dentro de la segunda pregunta se obtiene que el 51% de los clientes está conforme con los precios que actualmente se comercializan en los productos vendidos por MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., mientras que el 49% restante no está

satisfecho ya que han tenido un precio significativamente elevado debido a la implementación de las salvaguardias en el Ecuador.

3. ¿Según su percepción la implementación de salvaguardias ha repercutido en el precio de los productos?

TABLA 15. PERCEPCIÓN DE AFECTACIÓN EN EL PRECIO POR SALVAGUARDIAS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Sí	38
No	29
TOTAL	67

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 9. PERCEPCIÓN DE AFECTACIÓN EN EL PRECIO POR SALVAGUARDIAS



Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

Según las respuestas presentadas en la pregunta tres, el 57% de los encuestados indica que la implementación de las salvaguardias sí ha repercutido en los precios de los productos ya que se han incrementado de forma representativa, mientras que el 43% restante indica que no han repercutido las salvaguardias en los precios.

A partir de esta pregunta se muestran 29 resultados debido a que la encuesta que se realizó indicaba que si la pregunta anterior a esta obtenía 29 respuestas de “NO” se continuaba con la siguiente pregunta o caso contrario terminaba la encuesta.

4. ¿Qué decisión ha tomado a raíz de la alza de precios a ciertos productos por el tema de las salvaguardias?

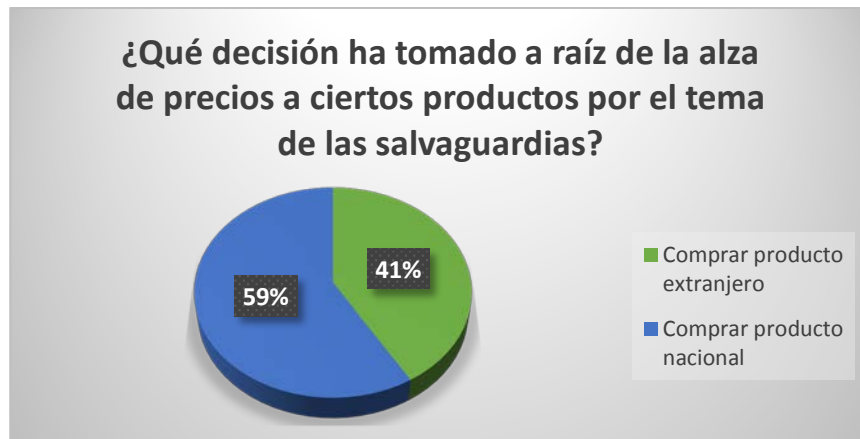
TABLA 16. DECISIONES DE COMPRA

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Comprar producto extranjero	18
Comprar producto nacional	11
TOTAL	29

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 10 DECISIONES DE COMPRA



Fuente: Encuesta a clientes
Elaborado por: Las autoras

Según las respuestas obtenidas en la pregunta tres, se procedieron a encuestar a 29 personas donde el 59% de los encuestados en la pregunta cuatro indicaron que han tomado la decisión de comprar producto nacional a raíz de la implementación de las salvaguardias, mientras que el 41% restante prefieren seguir comprando en el extranjero.

5. ¿Considera que el producto nacional pueda cubrir sus expectativas como consumidor?

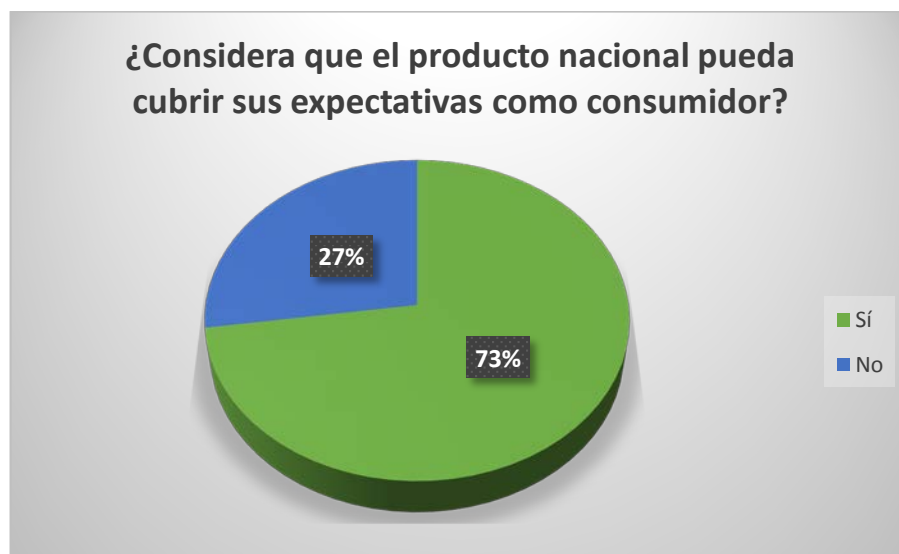
TABLA 17. PRODUCTO NACIONAL CUBRE EXPECTATIVAS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Sí	7
No	4
TOTAL	11

Fuente: Encuesta a clientes
Elaborado por: Las autoras

De las 29 personas encuestas en la pregunta cuatro, se procedieron a encuestar a 11 debido a las respuestas obtenidas, donde el 73% indica que el producto nacional puede cubrir las expectativas de los productos importados que actualmente consumen, ya que pueden ser de buena calidad y aparte un precio un poco más bajo a los anteriores, el 27% indica que el producto nacional no puede cubrir las expectativas esperadas y que pueden ser de mala calidad a diferencia de los importados.

GRÁFICO 11. PRODUCTO NACIONAL CUBRE EXPECTATIVAS



Fuente: Encuesta a clientes
Elaborado por: Las autoras

- 6. ¿De los productos que Ud. compra y que al momento gravan las salvaguardias, conoce si hay productos nacionales similares?**

TABLA 18. ¿CONOCE PRODUCTOS SUSTITUTOS?

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Sí	3
No	8
TOTAL	11

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 12. ¿CONOCE PRODUCTOS SUSTITUTOS?



Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

Dentro de la pregunta 6 se tiene que el 82% tiene desconocimiento de los productos nacionales que se comercializan actualmente en el mercado para ahorrar dinero por el tema de las salvaguardias; por lo cual se necesitaría emplear publicidades de dichos productos, mientras que el 18% indica que sí conocen los productos nacionales que pueden suplir a los importados.

7. ¿Qué decisión tomaría si el tiempo de las salvaguardias se prolonga?

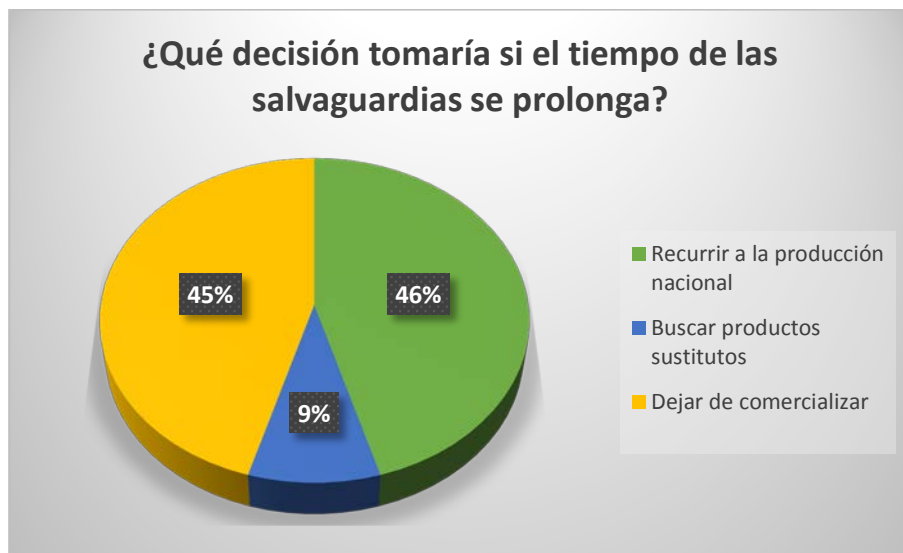
TABLA 19. DECISIÓN SI SE MANTIENEN SALVAGUARDIAS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Recurrir a la producción nacional	4
Buscar productos sustitutos	2
Dejar de comercializar	5
TOTAL	11

Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 13. DECISIÓN SI SE MANTIENEN SALVAGUARDIAS



Fuente: Encuesta a clientes

Elaborado por: Las autoras

Según las respuestas obtenidas en la pregunta siete, el 46% indica que preferiría recurrir a comprar productos nacionales, mientras que el 45% dejará de comercializar los productos y el 9% restante prefiere buscar productos sustitutos a los que ya consumen en la actualidad.

2.5.2 Encuestas realizadas a los proveedores

A continuación se muestran los resultados de las encuestas realizadas a los 10 proveedores que actualmente mantiene MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.

Los 10 proveedores son:

Proveedores Nacionales:

- Promesa
- Soyoda
- Pinturas Unidas
- Kiwi
- Ferremundo
- Gerardo Ortiz
- Sea Tec

Proveedores Internacionales:

- Land'n Sea (Estados Unidos)
- Encocables (Colombia)
- Mavex (Estados Unidos)

1. ¿Cómo han afectado las salvaguardias en sus operaciones?

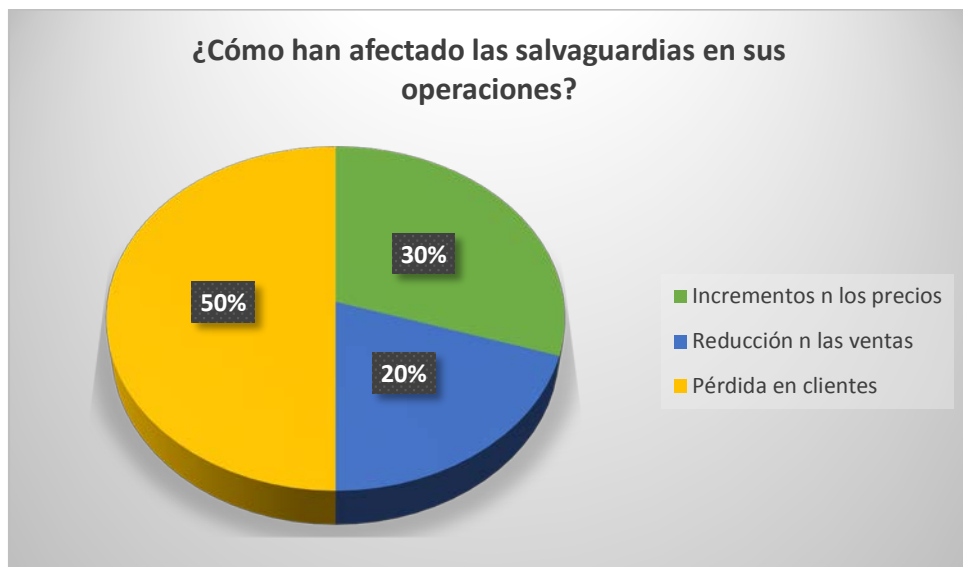
TABLA 20. AFECTACIÓN DE SALVAGUARDIAS A OPERACIONES

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Incrementos en los precios	3
Reducción en ventas	2
Pérdida de clientes	5
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 14. AFECTACIÓN DE SALVAGUARDIAS A OPERACIONES



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

Según la primera pregunta realizada a los proveedores de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. el 50% indica que las salvaguardias han afectado en pérdida

de clientes, el 30% indica que los precios incrementaron y el 20% restante redujo las ventas.

2. ¿La empresa estaría en condiciones de asumir dicho incremento en sus costos?

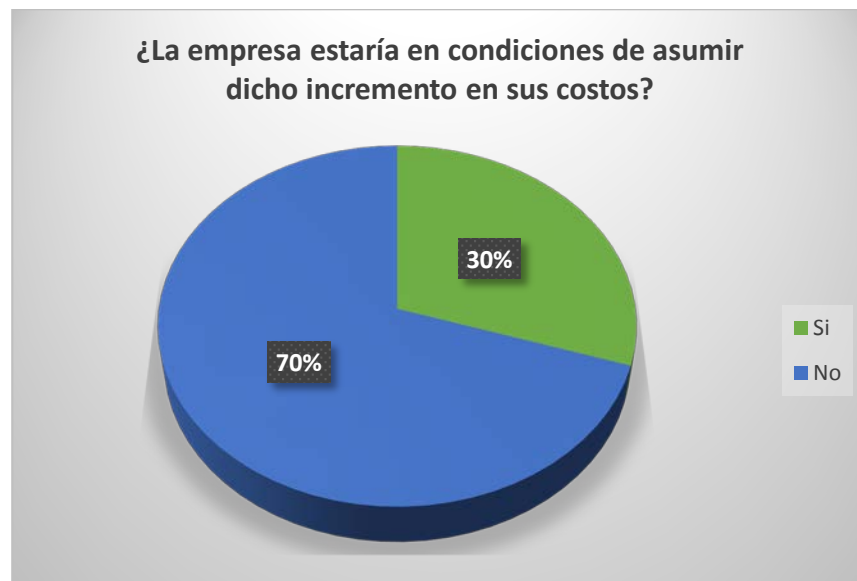
TABLA 21. ¿ASUMIRÍA EL INCREMENTO?

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Sí	3
No	7
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 15. ¿ASUMIRÍA EL INCREMENTO?



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

En la pregunta número dos, el 70% de los proveedores indicaron que no se sienten en la capacidad de asumir el incremento de los costos por la implementación de salvaguardias, mientras que el 30% restante indica que sí se siente en la capacidad de asumir dicho incremento.

3. ¿Cómo han sido las ventas del presente año con relación al 2014?

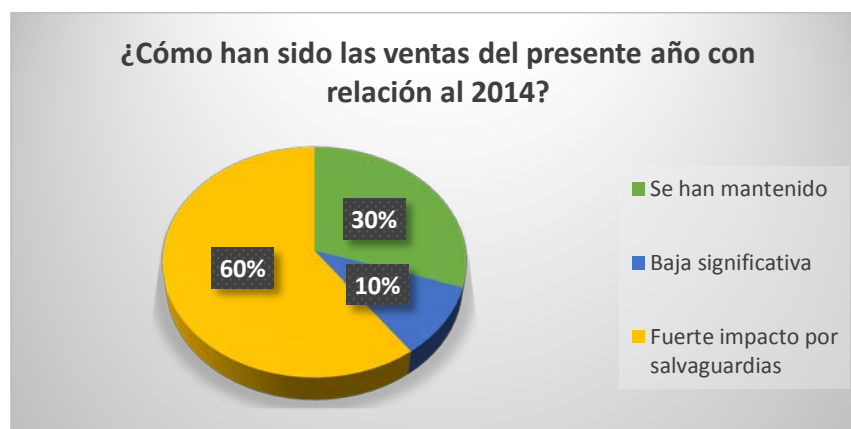
TABLA 22. PERCEPCIÓN EN LAS VENTAS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Se han mantenido	3
Han tenido una baja significativa	1
Tuvieron fuerte impacto por salvaguardias	6
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 16. PERCEPCIÓN EN LAS VENTAS



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

El 60% de los proveedores menciona que las ventas realizadas en el presente año han sufrido un fuerte impacto con relación a años anteriores debido a la implementación de salvaguardias en las importaciones, el 30% menciona que se han mantenido, mientras que el 10% dice que han tenido una baja significativa.

4. ¿Tiene un plan de ventas para no perder a sus clientes?

TABLA 23. POSEE PLAN DE VENTAS

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Sí	2
No	8
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 17. POSEE PLAN DE VENTAS



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

El 80% de los proveedores indica que no cuentan con un plan de ventas para poder mantener a sus clientes debido a la falta de conocimiento y capacitación, mientras que el 20% restante indica que sí cuentan con uno.

5. ¿Cómo considera usted que se encuentra el nivel de liquidez de su compañía. Debido al tema impositivo?

TABLA 24. NIVEL DE LIQUIDEZ

OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Fuerte	1
Débil	3
Moderado	6
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO 18. NIVEL DE LIQUIDEZ



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

El 60% de los proveedores indican que tienen un nivel de liquidez débil, el 30% indica que lo mantienen moderado y el 10% restante se siente en solvencia de realizar nuevos pedidos.

6. Si la medida que ha implementado el gobierno actual, se expande más de los 15 meses ya establecidos, ¿Cuáles serían sus reformas en el proceso de ventas?

TABLA 25. REFORMAS AL PROCESO DE VENTAS

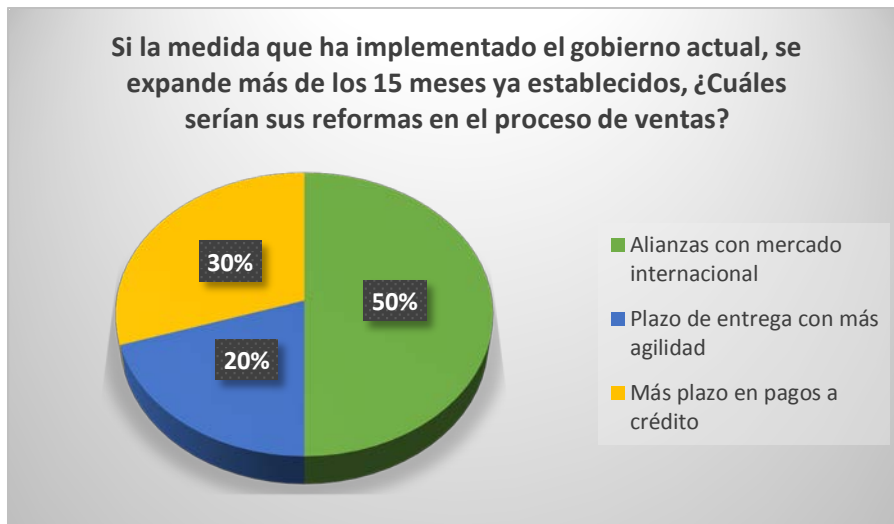
OPCIONES	NÚMERO DE RESPUESTAS
Alianzas en mercado internacional	5
Ofrecer un plazo de entregas con más agilidad	2
Ofrecer más plazo en pagos a crédito	3
TOTAL	10

Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

En la pregunta 6, el 50% de los proveedores indica que establecerán alianzas con los mercados internacionales para poder buscar la forma de amenorar los precios, el 30% prefiere otorgar más plazo en los pagos a crédito y el 20% entregará la mercadería con más agilidad.

GRÁFICO 19. REFORMAS AL PROCESO DE VENTAS



Fuente: Encuesta a proveedores

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO.

En este capítulo se detallaran los antecedentes de la compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., así como los productos y servicios ofrecidos por la empresa.

Se realizará un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, así como el PEST que presenta la compañía con el fin de tener bases sólidas para la elaboración del plan de contingencia.

Es importante conocer también la opinión de la población afectada ya sea directa o indirectamente con esta medida como son: clientes, proveedores, entes de control, entre otros.

3.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA MARINE STOCK PAREDES IMPORT CÍA. LTDA.

La compañía MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A., es una de empresa con 45 años de experiencia en la venta de ferretería naval, ubicada en las calles Eloy Alfaro #2006 y Venezuela de la ciudad de Guayaquil.

Al momento registra 13 empleados altamente capacitados para atender a sus clientes de manera técnica con el fin de brindarles un correcto asesoramiento.

Cuentan con un amplio stock de partes y herramientas, todas de gran calidad, la entrega de los pedidos se ejecuta de forma rápida y dinámica.

Son considerados como una de las mejores opciones en la venta de suministros navales. Cuentan con un catálogo electrónico que le permite al cliente revisar y escoger los materiales adecuados para una correcta compra.

Muchos de los productos que la empresa vende son importados, por lo que la administración ha considerado necesario el levantamiento de un listado de aquellos que serán gravados con esta medida emergente.

**FIGURA 8. LOGO DE LA EMPRESA “MARINE STOCK PAREDES
IMPORT S.A.”**



Fuente: Marine Stock Paredes
Elaborado por: Marine Stock Paredes

3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA COMPAÑÍA MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A.

Entre los productos comercializados por la compañía Marine Stock Paredes Import Cía. Ltda. Se encuentran:

- Tacómetros (Teleflex Marine)
- Reparadores de botes inflables (Evercoat Marine)
- Partes para inodoros (PH & PHE repair kit)
- Luz Salvavidas (Yuli)
- Linternas Marinas
- Respirador de acero inoxidable
- Luz para aros ACR 10,
- Navaja de acero inoxidable
- Grasa Marina
- Luz de cúpula de acero inoxidable
- Luz de bastón led
- Guías roja y verde
- Guías
- Luz interior led
- Luz bicolor led
- Remo plástico
- Banderas
- Compás magnético
- Filtros de combustible
- Base de cañas para pescar
- Mando morse de una y dos palancas
- Cronómetro digital
- Filtro de agua de pvc con malla inoxidable
- Cornamusas galvanizadas 8" y 10"
- Cornamusas de acero inoxidable de 6", 8", 10"

- Pasa cañas inoxidable con cejas
- Salidas de agua de bronce
- Rejilla para salida de agua de bronce
- Kit de instrumentos marinos
- Porta señuelos
- Kit bomba de oxigenación
- Válvula de bronce groco
- Bomba de achique
- Wincha
- Blower
- Tapón para tapa de combustible
- Tubos de drenación, entre otros
- Fibra de vidrio
- Paño de fibra de vidrio
- Caucho negro con yute y hoja de inserción de tela
- Cables de acero
- Cadenas
- Resinas.
- Pinturas
- Bocinas marinas
- Empaques vegetales

3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

A través de este punto se detallan las empresas más importantes que se dedican al mismo tipo de negocio que el de Marine Stock Paredes, dentro de las cuales destacan:

3.3.1 H. Rodas Ingeniería & Representaciones

Esta empresa maneja un tipo de negocio similar al que trata el presente estudio de investigación, donde destacan los siguientes productos según indica (HRodas, 2015):

- Selladores
- Aditivos
- Imprimadores para autonivelar
- Termoplásticos de alta resistencia
- Tubos de acero
- Tubos de PVC
- Recubrimientos anticorrosivos
- Sellos hidráulicos
- Bocines
- Ejes de propulsión
- Timones marinos
- Bombas

3.3.2 IBCA (Ivan Bohman C.A.)

Esta empresa está en el mercado desde 1935 y fue creada en Guayaquil, ofrece distintos productos industriales y metal-mecánicos del país, tiene más de 40 líneas de productos y más de 30000 ítems, (IBCA, 2014).

IBCA cuenta con las certificaciones bajo normas ISO 9001-2000 desde el año 2000.

Como lo indica (IBCA, 2014), dentro de los productos más comercializados tenemos:

- Abrazaderas
- Discos abrasivos

- Aspersores
- Fresadoras
- Acoples (Tipo A, B, C, D, F, DC, DP)
- Herramientas manuales tales como juegos de llaves
- Linternas marinas
- Instrumentos marinos
- Guías
- Luces salvavidas
- Tubos de acero
- Cables de acero
- Bocinas
- Fibras
- Pinturas

3.3.3 Mundo Marino

Esta empresa es dedicada a la venta de artículos deportivos para pesca, camping, pero también comercializa artículos de partes navieros o equipos.

Los productos más comercializados por Mundo Marino son:

- Antena VHF marina
- Base para antena marina
- Boyas
- Chalecos salvavidas
- Bombas de achique
- Limpiaparabrisas de botes
- Luces para chalecos salvavidas
- Peras para combustible

- Rodillos de caucho para botes
- Tapas para el tanque de combustible
- Luces para barcos
- Brújulas
- Linternas
- Altavoces
- Banderas
- Barómetro
- Cabos
- Filtros para aceite
- Bujías

3.3.4 Astinave

Empresa con 43 años de experiencia en el mercado, dentro de los principales productos que comercializan, se mencionan los siguientes:

- Tanques
- Hélices
- Bocines
- Silos
- Tuberías de acero y aluminio
- Motores
- Bombas
- Válvulas
- Bujías
- Boyas
- Cables de acero
- Resinas
- Rollos de caucho

- Linternas
- Guías
- Abrazaderas

3.3.5 Comercial Alarcón

Esta empresa cuenta con 28 años en el mercado y ofrece productos navales e industriales, tales como:

- Válvulas
- Bombas
- Generadores
- Pernos
- Empaques
- Herramientas eléctricas
- Tuberías
- Accesorios para embarcaciones
- Cabos
- Linternas
- Luces LED
- Chalecos
- Boyas
- Bocinas
- Aspersores
- Tubos

3.3.6 Ferretería San José

La Ferretería San José cuenta con 30 años de experiencia comercializando productos y partes para navieras, donde los principales son:

- Salidas de agua de bronce
- Rejilla para salida de agua de bronce
- Kit de instrumentos marinos
- Porta señuelos
- Kit bomba de oxigenación
- Tubos de acero
- Tubos de PVC
- Recubrimientos anticorrosivos
- Sellos hidráulicos
- Válvulas
- Bujías
- Boyas
- Pernos
- Empaques
- Herramientas eléctricas
- Tuberías

3.3.7 Ferri Italia

Ferri Italia tiene 40 años en el mercado y se ha convertido en una gran competencia a lo largo de todos estos años ya que cuentan con empleados debidamente capacitados, dentro de sus productos comercializados, los más vendidos son:

- Fibras de tela
- Bocinas marinas
- Pinturas
- Cadenas
- Empaques vegetales
- Tacómetros
- Reparadores de botes inflables
- Partes para inodoros

- Luz Salvavidas
- Linternas Marinas
- Respirador de acero inoxidable
- Selladores
- Aditivos
- Imprimadores para autonivelar
- Termoplásticos de alta resistencia
- Discos abrasivos
- Aspersores.
- Fresadoras.

3.3.8 Ferrería Commur S.A.

Esta empresa tiene 35 años en el mercado, contando con grandes productos importados y de buena calidad, donde los principales son:

- Limpiaparabrisas de botes.
- Luces para chalecos salvavidas.
- Peras para combustible.
- Rodillos de caucho para botes.
- Tapas para el tanque de combustible.
- Válvulas
- Bombas
- Generadores
- Linternas
- Luces LED
- Chalecos
- Boyas
- Termoplásticos de alta resistencia
- Tubos de acero

- Tubos de PVC
- Recubrimientos anticorrosivos.
- Rejilla para salida de agua de bronce
- Kit de instrumentos marinos
- Porta señuelos
- Kit bomba de oxigenación
- Válvula de bronce greco

3.4 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA es una herramienta de carácter gerencial que facilita evaluar a la organización y determinar los factores que influyen en el desarrollo de la misma, desde el ambiente tanto interno (fortalezas y debilidades) así como los externos (oportunidades y amenazas), (Zambrano, 2006).

A continuación se va a detallar el análisis FODA de la empresa Marine Stock Paredes Importa:

TABLA 26. ANÁLISIS FODA

ANÁLISIS FODA			
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Equipo de trabajo debidamente calificado y capacitado 2.- Precios competitivos dentro de este tipo de negocios 3.- Utilización de la tecnología para la gestión de compra con el proveedor 4.- Conocimiento de cada uno de los productos que se comercializan 5.- Venta de productos que cumplen con los estándares de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Cantidad de competidores que brindan el mismo tipo de negocios 2.- Tiempo de llegada del producto 3.- Aumento en el precio de los productos por las salvaguardias 4.- Bajos costos establecidos por la competencia 5.- Bajo volumen en ventas a raíz de las salvaguardias 	Debilidades
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Establecer alianzas con distintos proveedores 2.- Poseer un mercado sectorial dirigido básicamente a las navieras 3.- Amplia gama de productos para navieras 4.- Estrechas relaciones con los proveedores 5.- Posicionamiento de mercado, a diferencia de los competidores 	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Inclusión de nuevos competidores 2.- Alza en el precio por nuevas normativas para importaciones 3.- Estrategias empleadas por la competencia con sus proveedores 4.- Lugar de ubicación de la empresa Marine Stock Paredes CIA. LTDA. 5.- Aumento de la participación de la competencia dentro del mercado 	Amenazas

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Las autoras

3.5 ANÁLISIS PEST.

Como lo mencionan (Martínez & Milla, 2005), el análisis PEST es empleado para revisar un entorno general que consiste en examinar el impacto de aquellos factores

externos que están fuera del control de la empresa pero que pueden afectar el desarrollo organizacional a futuro.

Mediante el análisis PEST se plantea limitar el presente estudio a través de los análisis políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

3.5.1 Análisis Político

Dentro del análisis político se van a detallar los puntos principales por los cuales se puede encontrar una manera viable por la que el estado ecuatoriano podría implementar medidas para que los precios de los productos importados no aumenten de manera representativa; y por ende, impacte notoriamente en las ventas.

Por los cuales se puede mencionar:

- El aumento de esfuerzos por establecer buenas relaciones con países de Asia, Europa y América Latina.
- La implementación de medidas compensatorias para empresas cuya actividad radica en importar productos.
- Acuerdos y tratados firmados por el Estado para no incurrir a precios elevados por importaciones de artículos.

3.5.2 Análisis Económico

Dentro del análisis económico se detallan posibles situaciones que puedan poner en riesgo la rentabilidad del negocio, ya que limita la oferta de los artículos con un

costo de ventas más alto y especulando un precio al consumidor que posiblemente no aumente en proporción al porcentaje de arancel vigente.

De los cuales se mencionan:

- La implementación de las salvaguardias a ciertos productos importados por las empresas que comercializan partes navieras ha implicado un aumento de precios muy significativo con respecto a las ventas de años anteriores.
- La mayoría del comercio ecuatoriano se realiza a través de la vía marítima, sean estas importaciones o exportaciones.
- Incremento representativo de la economía ecuatoriana.

3.5.3 Análisis Social

Dentro del análisis social se mencionan las maneras por las que MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. trata de ayudar a sus clientes, empleados y público en general.

De las cuales se puede nombrar:

- Donaciones a la Junta de Beneficencia desde el año 2010, aplicando de esta manera la responsabilidad social.
- Cumplir con los estándares de calidad para la venta del producto.
- Evitar la eliminación de plazas de trabajo.
- Suministrar los productos a tiempo a los clientes actuales.

- Tratar de administrar eficientemente el costo para no alterar el precio de venta al consumidor final.

3.5.4 Análisis Tecnológico

Mediante el análisis tecnológico se pueden verificar las diversas opciones de las que dispone MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. por las que se pueden mejorar las relaciones con los proveedores en el exterior y a su vez incrementar el volumen en las ventas.

Entre ellas destacan:

- Inversión para el desarrollo de nuevos sistemas para optimizar el tiempo que emplea realizar la compra y su importación.
- Información sistematizada sobre las compras realizadas al exterior.
- Crecimiento tecnológico dentro del país.
- Uso del internet para la gestión de compra con el proveedor.

3.5.5 Análisis Ambiental

Mediante el análisis ambiental se van a indicar los aspectos por los que los productos de MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A. pueden afectar al medio ambiente y que planes debe aplicar para reducir sus emisiones en la ciudad de Guayaquil, es decir que el impacto sea en menor grado:

- Cumplir con las regulaciones ambientales impuestas por el Ministerio del Ambiente.

- Certificaciones ISO de los productos comercializados.
- Verificar las indicaciones de los productos importados para de tal manera comprobar si contribuyen a la polución o no.

3.6 ANÁLISIS DE RESULTADOS.

El análisis de las encuestas permitió observar la perspectiva de los clientes y proveedores con los que mantiene la empresa en análisis relaciones comerciales, otorgando una visión apropiada de cada punto de vista. Se concluyó que el 59% de los clientes están dispuestos a comprar un producto elaborado en Ecuador, a lo cual se determina dos alternativas:

Verificar si ese producto se elabora en el país o encontrar un sustituto, generando un tiempo de búsqueda de nuevas líneas de negocio, y repercutiendo una reducción de inventario por falta de stock en la empresa.

En segundo lugar seguir importando incrementando la inversión en inventario y luego cobrando un precio más alto que compense la incorporación de la salvaguardia en el costo directo.

Independientemente del escenario que aplique la compañía en análisis, el resultado es una afectación directamente al consumidor final o terminar relaciones comerciales con el proveedor extranjero evitando que se tenga o se incremente el nivel de ventas.

Por lo cual a continuación se establece un análisis con dos escenarios, uno con la aplicación de salvaguardias, manteniendo el inventario e incrementando el precio y el

otro desistir de la venta de aquellos productos que no se produzcan en Ecuador y seguir comercializando aquellos que ofrezca la producción nacional.

TABLA 27. ARTÍCULOS IMPORTADOS POR MARINE STOCK EN EL AÑO 2014

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	CANTIDAD IMPORTADA (KG)	COSTO (KG)	TOTAL IMPORTADO
FIBRA DE VIDRIO	360	118,37	42.613,20
PAÑO DE FIBRA DE VIDRIO	1440	0,98	1.408,78
CAUCHO NEGRO CON YUTE Y HOJA DE INSERCIÓN DE TELA	965	380,31	366.999,15
CABLES DE ACERO	312	125	39.000,00
CADENAS	240	114,7	27.528,00
RESINAS.	180	115,9	20.862,00
PINTURAS	168	106,98	17.972,64
BOCINAS MARINAS	204	426	86.904,00
EMPAQUES VEGETALES	156	145,96	22.769,76

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 27, se muestra un listado de los artículos que componen el 67% de los inventario que actualmente vende la compañía, estos rubros se importa 100% desde otros países y no tienen en su estructura la producción de mano de obra ecuatoriana.

Con el incremento de la salvaguardia, tienden aumentar un 28% al costo por importar y en el precio de venta al público, por lo tanto el siguiente paso consiste en identificar si la calidad, y la descripción actualmente es producido en el país.

TABLA 28. CLASIFICACIÓN DE ARTÍCULOS IMPORTADOS POR MARINE STOCK EN EL AÑO 2014 Y QUE SE PRODUCEN EN ECUADOR.

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	EXISTE SUSTITUTO NACIONAL	REPRESENTACIÓN DEL NIVEL DE VENTAS
FIBRA DE VIDRIO	NO	10,37%
PAÑO DE FIBRA DE VIDRIO	SI	0,34%
CAUCHO NEGRO CON YUTE Y HOJA DE INSERCIÓN DE TELA	NO	89,29%
CABLES DE ACERO	SI	9,49%
CADENAS	SI	6,70%
RESINAS.	SI	5,08%
PINTURAS	SI	4,37%
BOCINAS MARINAS	NO	21,14%
EMPAQUES VEGETALES	NO	5,54%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 28, se muestra que del total del listado, solo 4 productos no se comercializan en el país, los demás pueden ser reemplazados por producción nacional y se espera que la mitad de los clientes los compren como se muestra en la encuesta.

Primer escenario

La compañía Marine Stock desea mantener su inventario por lo cual por motivo de salvaguardia sintió un impacto del 28% en el costo unitario de sus productos, por lo cual ahora necesita más recursos económicos para comprar el mismo inventario. La matriz de producto ahora cuesta:

**TABLA 29. PROYECCIÓN DE COSTO DE ARTÍCULOS IMPORTADOS
POR MARINE STOCK PARA EL AÑO 2015**

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	CANTIDAD IMPORTADA (KG)	COSTO (KG)	TOTAL IMPORTADO
FIBRA DE VIDRIO	360	151,5136	54.544,90
PAÑO DE FIBRA DE VIDRIO	1440	1,25	1.806,34
CAUCHO NEGRO CON YUTE Y HOJA DE INSERCIÓN DE TELA	965	486,7968	469.758,91
CABLES DE ACERO	312	160	49.920,00
CADENAS	240	146,816	35.235,84
RESINAS.	180	148,352	26.703,36
PINTURAS	168	136,9344	23.004,98
BOCINAS MARINAS	204	545,28	111.237,12
EMPAQUES VEGETALES	156	186,8288	29.145,29

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 29 se evidencia que el total de costo se incrementó en \$115,089.01 dólares, es decir, Marine Stock tiene un inventario más caro, lo cual debe recuperar su inversión y por ende incrementa el precio, los efectos adicionales que tiene en su modelo de negocio son los siguientes:

- Perdida de la demanda en un 59% de su cartera, ya que según encuesta por el incremento en precio sus clientes emigran al consumo nacional.
- Mantiene niveles de importación.
- Consolida relaciones con el proveedor.
- Disminuye los niveles de rotación de inventario.

Segundo escenario.

La compañía Marine Stock decide cambiar sus proveedores, con aquellos que les otorguen productos de producción nacional, por lo cual suprime de su stock aquellos artículos que no se elaboran en el país, y desiste de importarlos, su nuevo listado de productos queda de la siguiente manera:

TABLA 30. COSTO DE ARTÍCULOS PRODUCIDOS EN EL PAÍS Y COMERCIALIZADOS POR MARINE STOCK PARA EL AÑO 2015

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	CANTIDAD IMPORTADA (KG)	COSTO (KG)	TOTAL IMPORTADO	EXISTE SUSTITUTO NACIONAL
FIBRA DE VIDRIO	360	118,37		NO
PAÑO DE FIBRA DE VIDRIO	1440	0,98	1.411,20	SI
CAUCHO NEGRO CON YUTE Y HOJA DE INSERCIÓN DE TELA	965	380,31		NO
CABLES DE ACERO	312	125	39.000,00	SI
CADENAS	240	114,7	27.528,00	SI
RESINAS.	180	115,9	20.862,00	SI
PINTURAS	168	106,98	17.972,64	SI
BOCINAS MARINAS	204	426		NO
EMPAQUES VEGETALES	156	145,96		NO
TOTAL			106.773,84	

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 30 se muestra que en el listado 4 artículos fueron suprimidos, evidentemente bajando su inversión en inventario a \$106,773.84 pero con menos variedad de artículos que ofrecer. Sin la afectación de las salvaguardias Marine Stock puede abastecer a su demanda, pero puede perder participación de mercado por el limitado número de artículos que oferta.

Entre los efectos que se crean en su modelo de negocios se encuentran:

- No hay incremento el precio, por lo tanto el consumidor final no afecta su economía.
- Incursiona en un cambio de calidad del producto, ya que no se sabe si la producción nacional es de igual aceptación en este detalle al consumidor final.
- Se rompen relaciones con el proveedor internacional, se extinguen acuerdos.
- Se pierde cartera de clientes, ya que hay otros artículos que se dejan de comercializar.

La brecha financiera que se compone por la diferencia en la inversión de un inventario afectado por salvaguardias es decir \$526,110.14 y un escenario donde se deja de importar artículos que no se producen en el país o tienen igual calidad es decir \$106,773.84 causa una diferencia de \$419,336.30 dólares de rotación actual, es decir la empresa se ahorra dicha cantidad, pero en materia competitiva deja de vender y de percibir esa rentabilidad de productos.

CAPÍTULO IV

4 ANÁLISIS ECONÓMICO.

El efecto de las salvaguardias es crear un incremento en el precio de los artículos importados, con la finalidad que el consumo de estos artículos se desestimado y evite la salida del divisas del país. Esto afecta directamente a Marine Stock ya que su inventario es netamente importado, y no incurre en la transformación ni el cambio en cada uno de los artículos que comercializa para su venta.

En el presente capítulo se analiza de forma económica el comportamiento de los estados financieros de la compañía Marine Stock, y su efecto en cuanto al desarrollo dentro del su segmento de mercado, con la finalidad de identificar si no ha habido una disminución en sus ventas, incremento de costos o compromisos con entes externos para obtener financiamiento de sus operaciones.

Para determinar o analizar la estructura de los balances se utiliza las herramientas de análisis horizontal y vertical con el fin de determinar los puntos fuertes o débiles de su estructura financiera y los cambios producidos entre los semestres del año 2014 al año 2015.

4.1 ANÁLISIS HORIZONTAL.

El desarrollo de análisis con la herramienta horizontal consiste en observar el grado de variación de los rubros de año a año con la finalidad de identificar posibles incrementos de endeudamiento, compra de activos, o algún riesgo que asuma la empresa por mantener en funcionamiento sus operaciones. Para la aplicación de este análisis se tomó datos acumulados de rubros que tuvo la empresa desde el 1 de enero hasta el 31 de julio entre los años 2014 y 2015, los cuales se muestran a continuación.

TABLA 31. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL ACTIVO

BALANCE GENERAL	31-JUL-2015	31-JUL-2014	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
ACTIVOS			
CAJA Y BANCOS	3,589	1,002	258.34%
INVERSIONES TEMPORALES			
CARTERA POR VENCER	22,819	16,595	37.50%
CARTERA VENCIDA			
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES			
CUENTAS X COBRAR COMERCIALES	22,819	16,595	37.50%
NETAS			
INVENTARIO MATERIA PRIMA			
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO			
INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS	61,032	64,813	-5.83%
INVENTARIO MERCADERÍA EN TRÁNSITO			
OTROS INVENTARIOS			
(-) PROVISIÓN INVENTARIOS			
INVENTARIOS NETOS	61,032	64,813	-5.83%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	9,027	9,127	-1.10%
CUENTAS X COBRAR ACCIONISTAS Y FILIALES C/P			
ANTICIPOS A PROVEEDORES			
OTROS ACTIVOS CORRIENTES			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	96,467	91,537	288.91%
TERRENOS			
EDIFICIOS, INSTALACIONES			
CONSTRUCCIONES EN PROCESO			
MAQUINARIAS, MUEBLES, EQUIPOS, VEHÍCULOS	2,763	2,763	0.00%
OTROS ACTIVOS FIJOS			
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-703	-553	27.14%
ACTIVO FIJO NETO	2,061	2,211	27.14%
INVERSIONES PERMANENTES			
INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS			
CUENTAS X COBRAR L/P			
CUENTAS X COBRAR ACCIONISTAS Y FILIALES L/P			
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES			
ACTIVOS DIFERIDOS			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,061	2,211	27.14%
TOTAL ACTIVOS	98,527	93,747	316.06%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla se observa el comportamiento de las cuentas de activo entre los años 2014 y 2015 hasta el 31 de julio. Se puede evidenciar que existe un incremento de la cuenta Caja y Banco con un 258.34% quiere decir que la empresa está arriesgando poco en el negocio, y prefiere no invertir todos sus recursos financieros. Por otro lado el rubro de cuentas por cobrar se ha incrementado en un 37.50% lo que indica que ha habido mayores vencimientos que el año anterior, o quizás el consumidor sigue demandando el inventario pero no cuenta con recursos suficientes para cancelarlo en efectivo, convirtiéndose en un riesgo para la empresa porque tarda más en efectivizar su venta.

Con relación a la inventario registra una disminución del 5.83% con respecto al año 2014, en este punto se puede deducir dos alternativas que tomó la administración, compro menos cantidad de artículos con más dinero o desiste de comprar artículos al mismo nivel porque ha mostrado un bajo poder d negociación de los productos.

En la tabla se observa el comportamiento de los pasivos una vez aplicado el análisis horizontal, en el cual se tiene que hubo un desembolso de pago por concepto de préstamos a instituciones financieras, reduciendo su rubro en un 20%, Sin embargo muestra un incremento en la cuenta acreedora de proveedores incrementándose en un 29.14%, con esto se puede inferir que la disminución de inventarios puede deberse principalmente al límite del cupo de crédito que maneja con las empresas del exterior, ya que al incrementarse el precio necesita más poder de endeudamiento para adquirir inventario.

TABLA 32. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVOS			
DOC. X PAGAR INST. FINANCIERAS Y BANCOS C/P	28,781	35,976	-20.00%
PROVEEDORES	53,034	41,066	29.14%
ANTICIPOS DE CLIENTES			
GASTOS ACUMULADOS X PAGAR	5,563	4,636	20.00%
IMPUESTOS ACUMULADOS X PAGAR	5,953	4,623	28.75%
OTRAS CUENTAS X PAGAR C/P			
CUENTAS X PAGAR ACCIONISTAS Y FILIALES C/P			
PROCIÓN CORRIENTE DEUDA DE L/P			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	93,330	86,301	57.89%
DOC. X PAGAR INST. FINANCIERAS Y BANCOS L/P			
CUENTAS X PAGAR ACCIONISTAS Y FILIALES L/P			
OTRAS CUENTAS X PAGAR L/P			
PROVISIÓN JUBILACIÓN PATRONAL			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0.00%
TOTAL PASIVOS	93,330	86,301	57.89%
PATRIMONIO			
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	400	400	0.00%
APORTES A FUTURAS			
CAPITALIZACIONES			
RESERVAS			
RESERVAS X REVALORIZACIÓN DE PATRIMONIO			
REEXPRESIÓN MONETARIA - R.E.I.			
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES			
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	4,797	7,046	-31.92%
TOTAL PATRIMONIO	5,197	7,446	-31.92%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	98,527	93,747	25.97%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

Otros rubros acreedores que se incrementaron fueron la cuenta gastos acumulados por Pagar 20%, e impuestos u obligaciones con el estado de ejercicios anteriores con un 28.75%, Como gestión hasta el 31 de julio del 2015 la compañía Marine Stock vio incrementado su inventario en un 57.89% más que el semestre anterior es decir año

2014. Hasta el momento la utilidad neta obtenida es menor en un 31.92% lo que avizora que en el 2015 la compañía ha tenido un retroceso económico.

Para analizar esta variación negativa se procede a realizar un análisis comparativo del Estado de Resultados.

TABLA 33. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS	31-JUL-2015	31-JUL-2014	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
VENTAS NETAS	371,638	393,499	-5.56%
(-) COSTO DE VENTAS	-334,474	-334,907	-0.13%
UTILIDAD BRUTA	37,164	58,592	-5.68%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	-30,970	-38,331	-19.20%
(-) GASTOS DE VENTAS	-347	-432	-19.71%
(-) AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN		-278	-100.00%
UTILIDAD OPERATIVA	5,847	19,551	-144.59%
(-) GASTOS FINANCIEROS		-378	-100.00%
(+) OTROS INGRESOS/EGRESOS RECURRENTES			
(+) OTROS INGRESOS/EGRESOS NO RECURRENTES	-1,050	-1,711	-38.63%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4,797	17,461	-283.22%
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		-4,636	-100.00%
(-) IMPUESTO A LA RENTA		-5,779	-100.00%
(-) I.C.C.			
(+/-) R.E.I.			
UTILIDAD NETA	4,797	7,046	-31.93%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla los números en rojo representan los gastos generados en cada semestre para obtener dicho ingreso. En el análisis se muestra una disminución del total de ventas en un 5.56%, quiere decir que la afectación en utilidad se debió principalmente a la disminución de ventas, con relación a los costos no se evidencia el mismo

comportamiento ya que su afectación fue solo del 0.13% menos, con lo cual se infiere que la compañía tiene un inventario más caro que su relación al semestre del año 2014.

En cuanto en Gastos administrativos y de venta existe una disminución del 19.20% respectivamente, con lo cual se deduce que ha habido una reducción de implementos para controlar la gestión comercial de la compañía, esto es bueno ya que ayuda a soportar la disminución de ventas y no quita del todo la utilidad.

Para concluir el análisis horizontal, se tiene que analizar la afectación del efectivo en la compañía Marine Stock, ya que existe una disminución de ventas que evita el ingreso de efectivo en la compañía, que está siendo soportada por plazos de crédito con proveedores o la incursión de nuevas fuentes de financiamiento de efectivo como un préstamo con alguna entidad financiera.

En la tabla de análisis horizontal para el flujo de caja, se evidencia un ligero aumento del flujo de caja recaudado en el semestre del año 2015, llegando a \$171 luego de una caída de \$2.097 dólares. Este efecto se debe a que la compañía desembolsó pagos de participación de trabajadores e impuesto a la renta, además fue más efectivo en el vender artículos de contado, lo que no sucedió en el año 2014.

Esta decisión es evidente ya que a un limitado número de artículos, la venta se realiza al cliente que da mejores condiciones de compra. Además existe un poder de negociación con los clientes ya que en el año 2015, los cobros se incrementaron en un 120.60%. En el año 2014 la compañía Marine Stock mostro un comportamiento muy riesgoso, ya que trató de no perder participación de mercado mandando la mayor parte de sus ventas a la cuenta de pendiente por cobro.

TABLA 34. ANÁLISIS HORIZONTAL CON REFERENTE AL FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA				
DETALLE	31-JUL-15		31-JUL-14	PORCENTAJE DE VARIACIÓN
FLUJO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES OPERATIVAS	7,366		-22,822	-132.28%
INGRESOS TOTALES	358,933		345,931	3.76%
(+) VENTAS AL CONTADO	352,710		343,110	2.80%
(+) COBROS	6,223		2,821	120.60%
	-		-	
EGRESOS TOTALES	351,566		368,754	-4.66%
	-		-	
(-) COSTO DE VENTA	334,474		334,907	-0.13%
(+) PROVEEDORES	11,968		22,274	-46.27%
(-) GASTOS ACUMULADOS PAGADOS	927		-1,288	-171.99%
(-) IMPUESTOS ACUMULADOS PAGADOS	1,329		-2,761	-148.14%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	-30,970		-38,331	-19.20%
(-) GASTOS DE VENTAS	-347		-432	-19.71%
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	0		-5,924	0.00%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	0		-7,385	0.00%
FLUJO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE INVERSIONES	0		0	0.00%
(-) COMPRA DE ACTIVO FIJO				
(-) VENTA DE ACTIVO FIJO				
FLUJO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES FINANCIERAS	-7,195		20,725	-134.72%
PRÉSTAMOS BANCARIOS	-7,195		20,725	-134.72%
FLUJO DE CAJA TOTAL	171		-2,097	-108.16%
FLUJO DE CAJA ANTERIOR	3,418		3,099	10.30%
CAJA – BANCOS	3,589		1,002	258.26%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

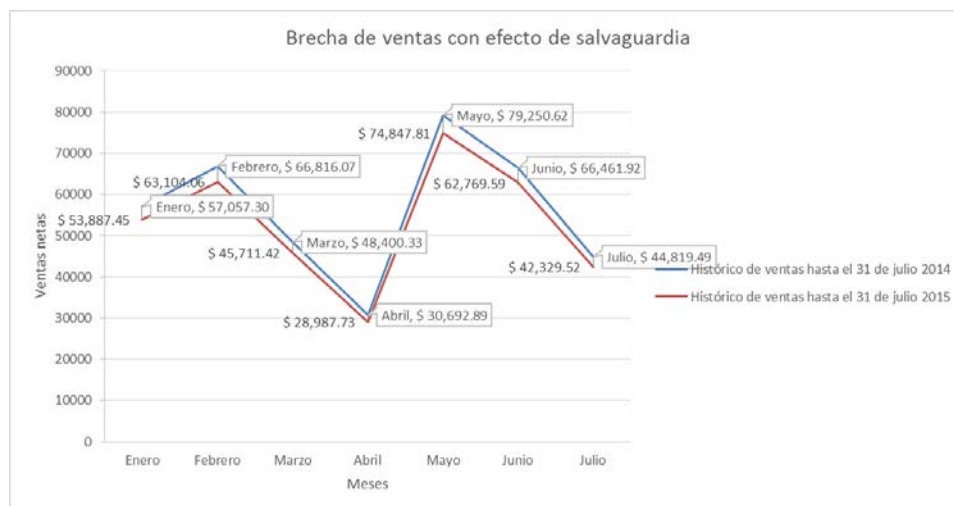
También se muestra un desembolso de dinero en préstamos bancarios, posiblemente empleado en la compra de inventario avizorando la aplicación de las salvaguardias, y así aprovechar mayor margen de contribución cuando los precios de la competencia suban.

4.2 BRECHA DE VENTAS.

Como se evidencio en el cambio porcentual del nivel de ventas en el análisis horizontal del Estado de Resultados, existe una disminución de este rubro del 5.56%, lo que indica que existe una brecha de descompensación en cuanto al desarrollo económico de la compañía. Pese a mostrar flexibilidad en las negociaciones del año 2014, no ha sido el suficiente para incrementar el nivel de ventas pero que tampoco ha generado un aspecto negativo en el modelo de negocios de la empresa.

A continuación se muestra de manera mensual el nivel de ventas de la compañía Marine Stock desde el inicio del año hasta el día 31 de julio, con unos comparativos de niveles de venta entre años.

GRÁFICO 20. BRECHA DE VENTAS CON EFECTO DE SALVAGUARDIA



Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En el gráfico se muestra que las ventas del año 2015 hasta julio 31 han sido menores que el año 2014, esta diferencia o brecha es el efecto que ha generado las salvaguardias conjuntamente con la restricción al crédito a los clientes. En el 2014 ya se enfrentó a un tema de iliquidez, por lo cual la administración incurrió en un préstamo bancario, sin embargo el mismo es a corto plazo, ya que en el 2015 se canceló más del 40%.

Con este escenario se muestra o evidencia que existe un efecto negativo en el modelo de negociación de Marine Stock, y además si no se toma medidas cautelares o planes de contingencia, podría generar dos tipos de efectos:

- Que Marine Stock venda a un precio de venta por las expectativas del cliente, ocasionando una pérdida de participación de mercado.

- Implementar una política de cobro flexible que pone en riesgo la recuperación por lo menos de su capital de trabajo.

4.3 ANÁLISIS VERTICAL.

En el análisis vertical se establece el porcentaje de participación de cada cuenta con relación a su grupo económico, a diferencia del análisis horizontal, esta herramienta no compara la evolución con referente a semestres. El objetivo es específicamente en que rubros se concentra la riqueza en el caso del activo, las obligaciones, deudas o exigencias en el caso del pasivo, y la constitución de las utilidades y acumulación de capital de los inversionistas como es el caso del patrimonio.

En la tabla se puede observar que la mayor concentración de recursos está en el inventario neto, cuya aportación en el semestre del año 2015 es del 63% seguida de las cuentas por cobrar en un 24% con relación al activo corriente. Este a su vez representa el 98% del activo, mientras que el 2% lo componen el activo fijo y diferido. Se puede inferir que el año 2014, hasta el 31 de julio los inventarios tenían mayor participación con el 71%, seguido de las cuentas por cobrar con el 18%.

TABLA 35. ANÁLISIS VERTICAL CON REFERENTE AL BALANCE GENERAL, DE LOS ACTIVOS

ACTIVOS	31-JUL-15	%P	31-JUL-14	%P
CAJA Y BANCOS	3.589	4%	1.002	1%
INVERSIONES TEMPORALES	0	0%	0	0%
CARTERA POR VENCER	22.819	100%	16.595	100%
CARTERA VENCIDA	0	0%	0	0%
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	0	0%	0	0%
CUENTAS X COBRAR COMERCIALES NETAS	22.819	24%	16.595	18%
INVENTARIO MATERIA PRIMA	0	0%	0	0%
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	0	0%	0	0%
INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS	61.032	100%	64.813	100%
INVENTARIO MERCADERÍA EN TRÁNSITO	0	0%	0	0%
OTROS INVENTARIOS	0	0%	0	0%
(-) PROVISIÓN INVENTARIOS	0	0%	0	0%
OTROS ACTIVOS FIJOS	0	0%	0	0%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-703	-34%	-553	-25%
ACTIVO FIJO NETO	2.061	100%	2.211	100%
INVERSIONES PERMANENTES	0	0%	0	0%
INVERSIONES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS	0	0%	0	0%
CUENTAS X COBRAR L/P	0	0%	0	0%
CUENTAS X COBRAR ACCIONISTAS Y FILIALES L/P	0	0%	0	0%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0	0%	0	0%
ACTIVOS DIFERIDOS	0	0%	0	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.061	2%	2.211	2%
TOTAL ACTIVOS	98.527	100%	93.747	100%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

TABLA 36. ANÁLISIS VERTICAL CON REFERENTE AL BALANCE GENERAL, PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS	31-JUL-15	%P	31-JUL-14	%P
DOC. X PAGAR INST. FINANCIERAS Y BANCOS C/P	28.781	31%	35.976	42%
PROVEEDORES	53.034	57%	41.066	48%
ANTICIPOS DE CLIENTES	0	0%	0	0%
GASTOS ACUMULADOS X PAGAR	5.563	6%	4.636	5%
IMPUESTOS ACUMULADOS X PAGAR	5.953	6%	4.623	5%
OTRAS CUENTAS X PAGAR C/P	0	0%	0	0%
CUENTAS X PAGAR ACCIONISTAS Y FILIALES C/P	0	0%	0	0%
PORCIÓN CORRIENTE DEUDA DE L/P	0	0%	0	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	93.330	100%	86.301	100%
DOC. X PAGAR INST. FINANCIERAS Y BANCOS L/P	0	0%	0	0%
CUENTAS X PAGAR ACCIONISTAS Y FILIALES L/P	0	0%	0	0%
PATRIMONIO	31-JUL-15	%P	31-JUL-14	%P
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	400	8%	400	5%
APORTES A FUTURAS	0	0%	0	0%
CAPITALIZACIONES	0	0%	0	0%
RESERVAS	0	0%	0	0%
RESERVAS X REVALORIZACIÓN DE PATRIMONIO	0	0%	0	0%
REEXPRESIÓN MONETARIA - R.E.I.	0	0%	0	0%
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	0	0%	0	0%
RESULTADOS DEL PRESENTE EJERCICIO	4.797	92%	7.046	95%
TOTAL PATRIMONIO	5.197	5%	7.446	8%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	98.527	100%	93.747	100%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 6 se muestra que las obligaciones a corto plazo componen el 100% de la totalidad del pasivo, cuya exigencia inmediata son los proveedores con un 57%, y los documentos por cobrar en un 31%. En la cuenta proveedores se ha visto afectada incrementada del 48% en el 2014 al 57%, lo que evidencia su flexibilidad de créditos a clientes. Esto afecta directamente al flujo ya que se vende pero no se cobra, lo cual

hace imposible adquirir un nuevo inventario y más aún en el tema de salvaguardias donde la ausencia del dinero como poder de pago afecta directamente al precio unitario que se puede negociar.

4.4 ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS.

Los indicadores ayudan a la gestión del control financiero a determinar si los bienes de la compañía tienen la capacidad de cubrir las deudas adquiridas, y que estos a su vez puedan disminuir el riesgo de pérdida de inversión de capital aportado al inicio del negocio.

Dentro de los índices a aplicar se encuentran los ratios de endeudamiento, liquidez, ventas y rentabilidad. Los cuales se muestran a continuación:

TABLA 37. ÍNDICES FINANCIEROS: ENDEUDAMIENTO.

INDICES FINANCIEROS	31-JUL-15	31-JUL-14
ENDEUDAMIENTO		
PASIVO/ACTIVO	95%	92%
DEUDA VS EBITDA	2,46	1,81
APALANCAMIENTO = PASIVO/PATRIMONIO	17,96	11,59
DEPENDENCIA BANCARIA = DEUDA BANCARIA CP Y LP/ACTIVO	29%	38%
COBERTURA GASTOS FINANC.= UO/GASTOS FINANCIEROS	0%	5169%

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla se puede observar que la razón de cobertura del pasivo con el activo es del 95% es decir que el pasivo está cubierto en su totalidad por el activo, lo que asegura

que la compañía pueda responder inmediatamente a sus obligaciones, en este caso en el corto plazo. El siguiente ratios es la deuda frente al patrimonio representa la capacidad de endeudamiento de la compañía, es decir que cada dólar aportado por los accionistas, existe 17.96 dólares aportados por los acreedores, generando un mayor endeudamiento ya que en el año 2014 este resultado llegaba a 11.59 por cada dólar aportado.

Con relación del pasivo al el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros (EBITDA) este ratio muestra que por cada dólar obtenido de beneficio por la compañía, se utiliza 2.46 dólares de deuda en el año 2015, un resultado más grande que el 2014 donde esta razón fue de 1.81 dólares.

En cuanto al ratio de dependencia bancaria indica que los pasivos representan el 29% de la cobertura de activos fijos en el año 2015, aquí se evidencia el pago realizado en este año, donde en el año 2014 llegó hasta un 38%. Finalmente se muestra el apoyo de recursos financieros que en el 2014 fue de 51.69 dólares por cada dólar generado de interés, mientras que el 2015 la ausencia de interés generó un resultado \$0,00.

En la tabla se muestran los índices de liquidez de los balances de marine stock, donde la razón corriente interpretada como la cobertura de activos sobre pasivos es positiva, ya que por cada dólar prestado al corto plazo existe \$1.03 para pagarlo en el año 2015, mientras que en el año 2014 esta razón era elevada con \$1.06 para cada dólar prestado.

TABLA 38. ÍNDICES FINANCIEROS: LIQUIDEZ.

LIQUIDEZ		
RAZÓN CORRIENTE= ACTIVOS CTES./PASIVOS CTES.	1,03	1,06
PRUEBA ACIDA= (CAJA+INVERSIONES+CXC CP)/PASIVOS CTES	0,28	0,20
A. ROTACIÓN DE INVENTARIOS= 360/(CV/INVENT.NETO)	33	70
B. RECUPERACIÓN CXC= 360/(VENTAS/CXC NETAS)	11	15
C. PROMEDIO PAGOS C X P= 360/(CV/PROVEEDORES)	29	44
CICLO DE RECUPERACIÓN (A + B - C)	15	41
CAPITAL DE TRABAJO= ACTIVO CTE.- PASIVO CTE.	3.137	5.236

Fuente: Marine Stock.
Elaborado por: las autoras.

Sin embargo con la prueba ácida aumenta el riesgo, ya que existe 0.28 dólares disponibles para cubrir deuda en el año 2015, mientras que en el 2014 esta estaba en 0.20 dólares, lo que quiere decir que la participación de las cuentas por cobrar aumento, y se redujo el nivel de inventarios.

Con referencia a la rotación de inventario, existe un peligro de rendimiento ya que en el año 2015 la rotación bajo a 33 días, cuando en el 2014 fue de 70 días, con lo cual se recomienda tomar medidas de inversión solo en los artículos de mayor rotación y contribuir a generar más dólares por cada compra y venta de mercadería, en esta situación Marine Stock se encuentra bien, ya que ejerció presión a sus clientes, donde se vendieron menos inventario a crédito o se volvió más eficaz el cobro.

Para el ciclo de recuperación, que comprende el tiempo en que cada dólar se invierte desde la compra del inventario hasta el cobro realizado al cliente, en el primer semestre ascendió a 15 días, disminuyendo el tiempo de recuperación generado en 41 días.

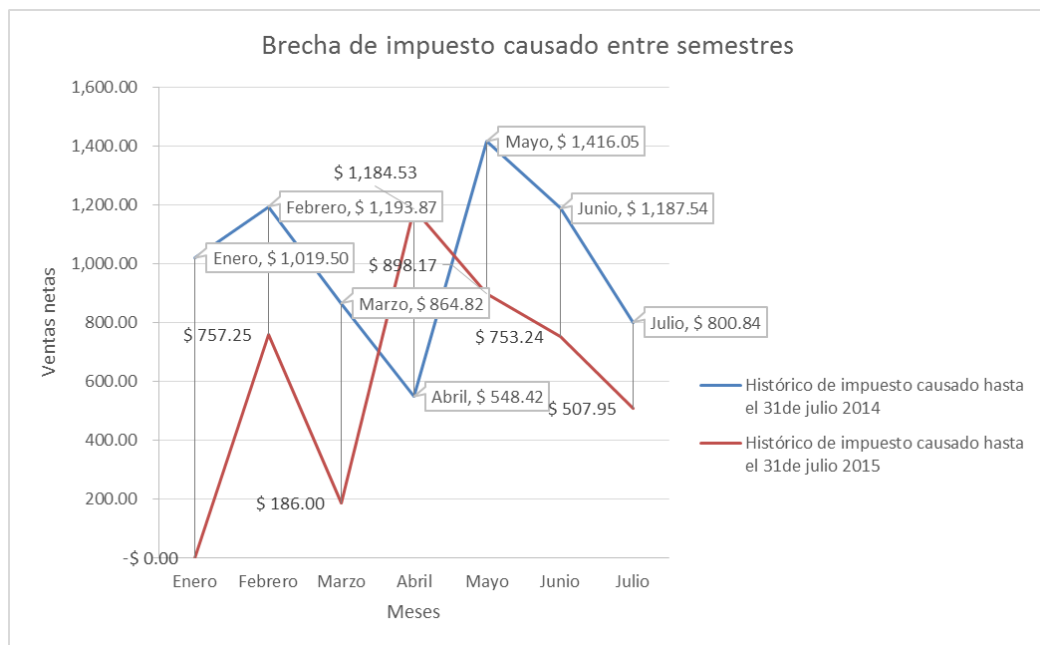
El promedio de pagos a proveedores también disminuyó generando mayor restricción a créditos de 44 días en el año 2014 a 29 días en el año 2015. Con relación

al capital de trabajo también se redujo pasando de \$5,236 dólares a \$3,137 disponibles, es decir se tiene menos disponibilidad de utilizar el efectivo.

4.5 IMPACTO TRIBUTARIO.

Para analizar el impacto tributario en el nivel de ventas y costos que ha adquirido la empresa Marine Stock en sus mercaderías, se procedió a tomar las declaraciones mensuales del Impuesto al Valor Agregado (IVA) desde enero hasta julio entre los años 2014 y 2015, con lo cual se obtuvo los siguientes resultados.

GRÁFICO 21. BRECHA DE IMPUESTO CAUSADO ENTRE SEMESTRES



Fuente: Declaraciones mensuales IVA Marine Stock.
Elaborado por: las autoras.

En el gráfico se muestra el comportamiento del pago del IVA durante los semestres de los años 2014 a 2015, donde la diferencia entre ambas es la brecha que las separa una de la otra. Se observa una clara disminución del impuesto a pagar con

relación al año 2014, solo en el mes de abril, se muestra un pago en exceso con referente al 2014, se deduce que en dicho periodo se desembolsó la mayor cantidad del inventario, esto debido a la especulación que ocasionó las salvaguardias y su posible incremento en el precio de los productos importados.

TABLA 39. IMPACTO TRIBUTARIO AL 31 DE JULIO DEL 2014.

PROVEEDORES	COMPRAS	SALVAGUARDIA	ISD
NACIONALES	310,515.87	-	-
PROMESA	24,841.27		
SOYODA	15,525.79		
PINTURAS UNIDAS	21,736.11		
KIWY	31,051.59		
FERREMUNDO	86,944.44		
GERARDO ORTIZ	31,051.59		
SEA TEC	99,365.08		
INTERNACIONALES	82,982.76	-	2,642.76
LAND'S SEA	24,894.83	-	792.83
ENCOCABLES	33,193.10	-	1,057.11
MAVEX	24,894.83	-	792.83
TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS POR IMPORTAR	393,498.63	-	2,642.76

Fuente: Marine Stock.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla 39, se muestra como la incursión de compras, o el valor del inventario solamente se encuentra afectado por el impuesto a la salida de divisas, para lo cual se procedió a crear un valor aproximado dividiendo el total de cada compra para el 57% de recargo que salió de la tabla 11 del presente estudio y se lo multiplico por el 5% de porcentaje vigente, lo que representa aproximadamente \$2,642.76 dólares que se adicionaron al costo.

TABLA 40. IMPACTO TRIBUTARIO AL 31 DE JULIO DEL 2015.

PROVEEDORES	COMPRAS	SALVAGUARDIA	ISD
NACIONALES	293,264.99	-	-
PROMESA	23,461.20		
SOYODA	14,663.25		
PINTURAS UNIDAS	20,528.55		
KIWY	29,326.50		
FERREMUNDO	82,114.20		
GERARDO ORTIZ	29,326.50		
SEA TEC	93,844.80		
INTERNACIONALES	78,372.61	12,479.71	2,495.94
LAND'S SEA	23,511.78	3,743.91	748.78
ENCOCABLES	31,349.04	4,991.89	998.38
MAVEX	23,511.78	3,743.91	748.78
TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS POR IMPORTAR	371,637.60	12,479.71	2,495.94

Fuente: Marine Stock.

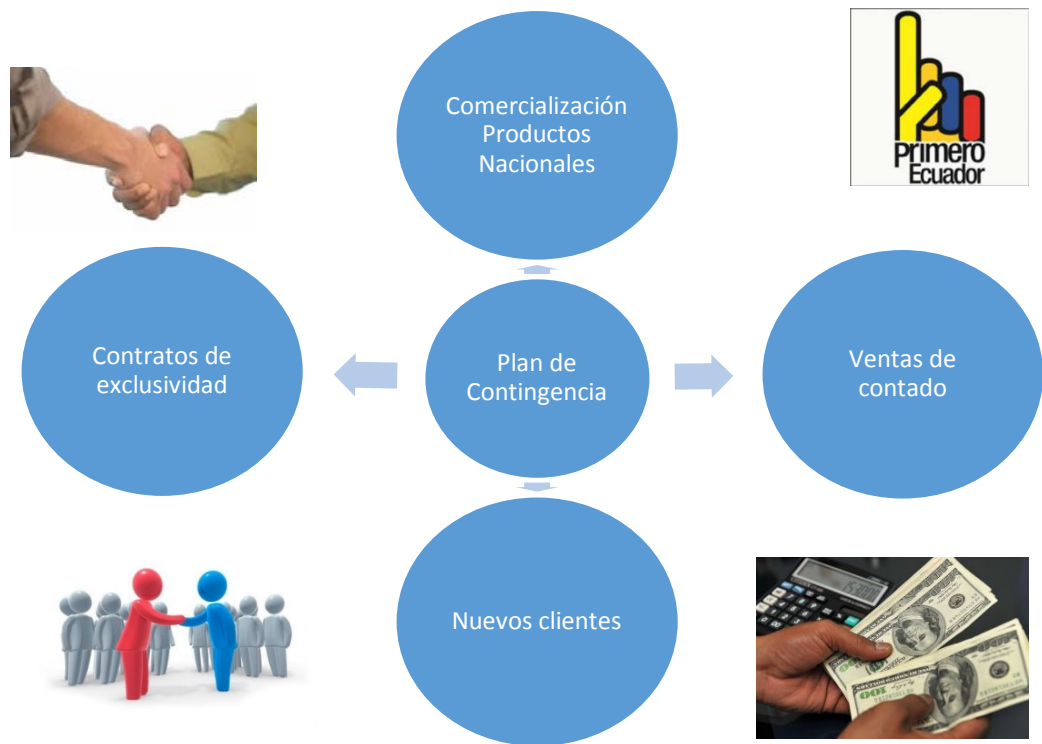
Elaborado por: las autoras.

En la tabla 40, se muestra todo lo contrario, ya que adicionalmente de costear un impuesto a la salida de divisas, se tiene la presencia de una salvaguardia del 25% del valor del CIF, sumándose al costo de venta actual, que afecta la compra para proveedores internacionales, para el cálculo de la salvaguardia se procedió a dividir el total de compras internacionales para 1.57 que es el sobre costo que tienen las mercaderías por la recarga de impuesto y multiplicado por el 25% de salvaguardias. Aquí se evidencia que el inventario se volvió más caro y se infiere que Marine Stock con ello adquirió menos inventario que el periodo 2014.

CAPÍTULO V

5 ELABORACIÓN DEL PLAN DE CONTINGENCIA.

GRÁFICO 22. PLAN DE CONTINGENCIA



Fuente: Presente estudio.
Elaborado por: las autoras.

Para Marine Stock, el efecto es muy claro, existe una medida de salvaguardia que afecta directamente a su inventario, y que genera que la administración destine mayores recursos económicos para venderlos. En el primer semestre del 2015, este efecto ya es contundente, según la encuesta realizada el 49% de los clientes no está

satisfecho con los nuevos precios fijados, y que en un 59% de los consumidores están de acuerdo con adquirir productos de elaboración nacional.

Dentro de la propuesta se analizan tres escenarios:

- La compañía Marine Stock se vuelva un fabricante de sus propios inventarios, a fin que el porcentaje de salvaguardias no afecte su precio final de venta.
- Se continúe comercializando productos importados afianzando relaciones comerciales, que flexibilicen opciones de pago a proveedores y pongan en práctica un plan de marketing que amplíe su participación en el mercado hacia otras zonas de la ciudad.
- Comercialice productos sustitutos de producción nacional y evitar perder su cuota de mercado.

En estas tres propuestas se analizan los beneficios y desventajas desde dos puntos de vistas, una del cliente que acepte el tipo de origen y calidad del producto, y la otra en referencia al poder de negociación que se tome del fabricante internacional o el cambio a un proveedor nacional que garantice que se obtenga la misma calidad del producto.

5.1 MARINE STOCK PAREDES: FABRICANTE DE REPUESTOS.

El Gobierno Nacional a través de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2013) propuso un Plan Nacional del Buen Vivir, como una guía que permitan a los ecuatorianos llevar a mejorar su calidad de vida. Dentro del objetivo 10 de este plan se encuentra impulsar la transformación de la matriz productiva, a través de la puesta en marcha de industrias que permitan generar empleo a miles de personas para ocupar vacantes de obreros, y producir un valor agregado a los productos, que

satisfagan las necesidades internas, y que excedente que queda sirva para la exportarlo al mercado internacional.

El modelo de negocios de Marine Stock es incompatible con el Plan Nacional del Buen Vivir, ya que la administración emplea divisas para adquirir productos terminados sin ninguna intervención de la mano ecuatoriana, pagando por un valor agregado que puede ser producido en el país. Si tomamos en consideración que una gran parte de las divisas que entran al país son generadas por el crudo de petróleo, es decir un producto no refinado y en bruto y que dicho dinero es empleado para adquirir gasolina y diésel, el propio estado ecuatoriano está desperdiciando recursos a fin pagar por ese valor agregado. Marine Stock también aporta a este problema.

El escenario actual que impone el Gobierno Ecuatoriano es desincentivar la compra de productos, a fin que su Balanza Comercial no siga en déficit. Sin embargo para implementar la alternativa de puesta en marcha de una planta de procesamiento de partes marítimos a la cual apunta Marine Stock con su venta de artículos importados puede generar un limitante que a la final puede costarle su participación de mercado.

5.1.1 Factores que impiden la puesta en marcha de una industria.

Entre los factores que impiden a la administración ponen una planta que procese partes importados se tiene:

5.1.1.1 Falta de experiencia en producción

Marine Stock se destaca por su experiencia en ventas, es decir posee un plan de introducción del mercado que logra consolidar contratos de distribución de partes marítimos con sus clientes a mediano y largo plazo, obviamente negociando un poco el precio unitario si está de por medio abastecer una demanda de grandes cantidades.

En capítulos anteriores se describió que su estructura organizacional la componen 15 elementos capacitados en materia de ventas, siendo el gerente general la cabeza del negocio, y el más capacitado a determinar que artículos se venden y cuánto tiempo se encarga de rotar el inventario. Sin embargo el recurso humano solo conoce el beneficio que le otorga al cliente, pero desconocen de manera total los procesos de producción que intervienen los artículos que comercializan, lo que limita un poco poner en marcha esta alternativa.

5.1.1.2 Diversidad en los partes que oferta.

Marine Stock es actualmente abastecido por siete fabricantes nacionales y tres de origen extranjero, brindando la capacidad de diversificar su oferta de venta; en el estudio de mercado el repertorio de inventario está compuesto por 37 productos distintos, es decir que para la puesta en marcha de una fabricante de partes marítimos, la administración debe incurrir en elaborar o analizar 37 productos distintos a fin de no alterar su diversidad en inventarios.

TABLA 41. REPRESENTACIÓN DE COMPRAS

REPRESENTACIÓN DE COMPRAS		
PROMESA	20%	
SOYODA	15%	
PINTURAS UNIDAS	5%	
KIWI	5%	45%
LAND´N SEA (ESTADOS UNIDOS)	25%	
ENCOCABLES (COLOMBIA)	20%	
MAVEX (ESTADOS UNIDOS)	10%	55%
TOTAL	100%	100%

Fuente: Marine Stock Paredes

Elaborado por: Las autoras.

Otro factor que interviene es la contratación o selección de personal especializado para el manejo de máquinas, ya que en la industria es indispensable incorporar un departamento de seguridad industrial que permita velar por el bienestar de los obreros y que los procesos especializados no afecten la calidad de vida o generen problemas para la salud del personal.

5.1.1.3 Aplicación de normas INEN.

El Ecuador actualmente exige a los productos que ingresan al país, disponer de sellos de calidad que garanticen la efectividad del producto. Dentro del segmento de los partes marítimos, se tiene la particularidad que los productos contengan un grosor ideal para que sustituyan las partes que necesita un barco para su funcionamiento, si el producto que se vende no cabe o tiene la misma magnitud que el repuesto que se necesita, inmediatamente queda en desuso.

Esto podría provocar que la demanda pierda la confianza en Marine Stock y desista seguir comprando, emigrando su necesidad a la competencia. Cabe indicar que la implementación de maquinarias y personal especializado demanda mucho costo, que debe ser recuperado en ventas, si el producto no muestra la misma calidad que el producto importado la administración no podrá vender y por ende no tendrá recursos para cubrir sus obligaciones.

5.1.2 Factores que posibilitan la puesta en marcha de una industria.

Del mismo modo existen factores que posibilitan la puesta en marcha de una industria, entre los cuales deben presentarse.

5.1.2.1 Beneficios e incentivos tributarios.

Los incentivos tributarios a los que tendría acceso según el COPCI Marine Stock Paredes Import al convertirse en industria corresponden a los Sectoriales y Prioritarios tales como:

- Alimentos frescos, congelados e industrializados,
- Cadena forestal y agroforestal y sus elaborados,
- Metalmecánica,
- Petroquímica,
- Farmacéutica,
- Turismo,
- Energías Renovables,
- Servicios Logísticos de comercio exterior,
- Biotecnología y Software aplicado,
- Sectores de sustitución de importaciones.

Esta industria estaría enlazada con el área de la sustitución de importaciones para lo cual se beneficiaría de:

- Exoneración del pago del Impuesto a la Renta,

Durante cinco años que se contarán a partir del primer año en el que se generen los ingresos atribuibles, directa y únicamente a la inversión nueva.

- Gastos deducibles del Impuesto a la Renta,

Se considerará el 100% de las depreciaciones y amortizaciones por adquisición de maquinarias, equipos y tecnologías cuando estos sirvan para la implementación de mecanismos de producción más limpia, la generación de energía de fuente renovable

o simplemente la reducción del impacto ambiental en la actividad productiva y emisiones de gases de efecto invernadero, sin embargo el gasto no puede superar el 5% de los ingresos totales.

Las capacitaciones técnicas, investigaciones, y desarrollo de la innovación – siempre que no sean mayor al 1% del gasto de sueldos -; mejora en la productividad relacionada con estudios de mercado y competitividad – siempre que no supere el 1 % de las ventas -; gastos de viajes, estadía y promoción comercial para acceso a mercados internacionales – que no sean mayores al 50% de costos y gastos de publicidad -.

- Exoneración del pago del Impuesto a la Salida de Divisas,

Para los pagos al exterior por créditos externos, siempre que el plazo sea mayor a un año y con una tasa no superior a la autorizada por el Banco Central del Ecuador.

5.1.2.2 Alianzas estratégicas entre competidores.

El tema de salvaguardias no solo afecta a Marine Stock, sino a su competencia, ya que debe incurrir en una guerra de precios a fin de convertir atractivo su inventario, pero esto no solo perjudica a la empresa que vende, sino también a los participantes en el mercado, porque permite capturar cada vez menos beneficios por comercializar los artículos.

Una medida para hacer frente a las salvaguardias es la conformación de grupos estratégicos que inviertan en plantas de ensamblaje, y aporten con inversiones para la implementar esta iniciativa. La puesta en marcha de una planta como se refirió en el párrafo anterior, incurre en costos de inversión de maquinarias y capital de trabajo hasta que el producto final sea elaborado.

5.1.2.3 Precio fijo para el mercado.

Si todos los participantes en el mercado aportan con la instalación de nuevas plantas de producción de partes, y que las mismas abastezcan a los competidores del mercado, genera que todos ellos comercialicen el producto de manera justa y equitativa, para lo cual deben establecer un precio fijo para que nadie saque ventaja.

Esto potencia a que todos gocen de un precio justo, y nadie se sienta perjudicado o ligado a comprar a un solo proveedor, y al mismo tiempo vean justificado su esfuerzo en inversión. Incluso puede generar una alianza de comercialización, de manera que se distribuyan entre ellos inventario o se abastezcan entre empresas en caso que el cliente potencial no encuentre dicho producto en las bodegas a donde acude a solicitar el producto.

5.1.3 Decisión de implementar una industria.

Luego de conocer las ventajas y desventajas que presenta Marine Stock al tomar esta alternativa, se concluye que actualmente no se cuenta con los recursos necesarios para ponerla en marcha, y que se necesita una inversión fuerte a fin de adecuar el lugar y un tiempo prudencial de pruebas hasta que se obtenga el producto final.

5.1.3.1 Análisis de costo / beneficio: Industria.

Para que Marine Stock se convierta en industria, debe concentrar su capital en una sola producción, es decir en un solo artículo que le dé mayor demanda, actualmente la compañía entre su inventario vende luces led, cuya participación del mercado es un 30% del total de todas las ventas, si Marine Stock decide dedicarse a la fabricación de luces led su análisis de costo beneficio será de la siguiente manera:

Según Rincón & Aguiar (2014) en su tesis sobre el estudio de factibilidad para montar una fábrica de luces led, el modelo de negocios necesita dos tipos de inversiones una determinada por el capital de trabajo para promover la empresa y otro para costear los gastos de adecuaciones y activos fijos. Se utilizó la convertibilidad en dólares, ya que el actual estudio se encontraba en pesos.

- Capital de trabajo: \$115,732.37
- Activos fijos: \$125,290.02
- Gastos pre - operativo o diferido como adecuaciones e instalaciones: \$57,683.05
- Costo de venta Unitario de cada led \$9.23
- Precio de venta Marine Stock: \$ 25,00
- Capacidad instalada 945.000 unidades anuales.
- Gastos de producción \$45.000 dólares mensuales.
- Gastos administrativos \$65.245 dólares mensuales.

Con estos datos se procede a implementar un flujo de caja sobre el posible beneficio a obtener por implementar una industria que produzca luces led que abastezca a Marine Stock:

TABLA 42. FLUJO DE CAJA ALTERNATIVA INDUSTRIA

Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
(+) Flujo procedente de operaciones		175,060.00	131,807.51	172,825.24	203,625.87	235,769.42
(+) Ingresos		4,650,000.00	4,852,740.00	5,064,319.46	5,285,123.79	5,515,555.19
Precio		15.50	16.18	16.88	17.62	18.39
Cantidad		300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
(-) Egresos		4,474,940.00	4,720,932.49	4,891,494.23	5,081,497.92	5,279,785.77
Costo de venta		3,692,000.00	3,852,971.20	4,020,960.74	4,196,274.63	4,379,232.21
Costo unitario		9.23	9.63	10.05	10.49	10.95
Cantidad		400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
Gastos administrativos		782,940.00	817,076.18	817,076.18	817,076.18	817,076.18
Participación de trabajadores			22,649.16	23,794.05	30,332.54	37,156.10
Impuesto a la renta 22%			28,235.95	29,663.25	37,814.56	46,321.28
(-) Flujo por inversiones de activos	-182,973.07					
Activos Fijos	125,290.02					
Gastos Pre - Operativos	57,683.05					
(+) Flujo procedente de actividades financieras						
Capital Social	298,705.44					
Flujo de caja por periodos	-481,678.51	175,060.00	131,807.51	172,825.24	203,625.87	235,769.42
Tasa interna de retorno	24%					
Tasa de descuento	20%					
Valor actual neto	48,702.06					
Tiempo de recuperación de la inversión						
Años	2					
Meses	4					
Días	16					

Fuente: Est. Fact. Para la puesta en marcha de una empresa de luces led

Elaborado por: Las autoras.

En la tabla del flujo proyectado, se obtiene que la compañía puede obtener un beneficio del 24% con un horizonte de planificación de 5 años, siempre y cuando venda la totalidad de su capacidad instalada y mantenga un stock de 100.000 unidades a finales de año.

El costo que debe asumir los administradores es conseguir \$481.678,51 de inversión que no sea utilizado por lo menos en el lapso de 2 años, 4 meses y 16 días a fin que no altere el normal desarrollo de la industria. También se espera que la calidad iguale al producto extranjero ya que existe un riesgo que no se venda la totalidad del inventario, ya que un 59% de los clientes indicaron que podrían comprar producto nacional.

TABLA 43. ESTADO DE RESULTADOS ALTERNATIVA INDUSTRIA

Estado de Resultados						
Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	4,650,000.00	4,852,740.00	5,064,319.46	5,285,123.79	5,515,555.19	
Costo de ventas	3,692,000.00	3,852,971.20	4,020,960.74	4,196,274.63	4,379,232.21	
Margen de contribución	958,000.00	999,768.80	1,043,358.72	1,088,849.16	1,136,322.98	
(-) Gastos operativos	807,005.61	841,141.80	841,141.80	841,141.80	841,141.80	841,141.80
Gastos administrativos	782,940.00	817,076.18	817,076.18	817,076.18	817,076.18	817,076.18
Depreciación de maquinarias	12,529.00	12,529.00	12,529.00	12,529.00	12,529.00	12,529.00
Amortización de activo diferido	11,536.61	11,536.61	11,536.61	11,536.61	11,536.61	11,536.61
Utilidad operativa	150,994.39	158,627.00	202,216.92	247,707.36	295,181.19	
Participación de trabajadores	22,649.16	23,794.05	30,332.54	37,156.10	44,277.18	
Utilidad antes de impuestos	128,345.23	134,832.95	171,884.39	210,551.26	250,904.01	
Impuesto a la renta 22%	28,235.95	29,663.25	37,814.56	46,321.28	55,198.88	
Utilidad neta	100,109.28	105,169.70	134,069.82	164,229.98	195,705.13	

Fuente: Est. Fact. Para la puesta en marcha de una empresa de luces led

Elaborado por: Las autoras.

En la tabla 42 se observa el estado de resultados del análisis costo beneficio, donde se incurre en el impacto de la generación del impuesto a la renta en función a las ganancias obtenidas cada año, cabe recalcar, que se considera que se manejen contratos de exclusividad para que los ofertantes del mercado sean capaces de comprar todo el inventario producido, y así la industria pueda elaborar sus productos, sin el riesgo de quedarse con el inventario.

TABLA 44. BALANCE GENERAL ALTERNATIVA INDUSTRIA

Balance General						
Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos	298,705.44	449,699.83	557,441.72	706,201.35	885,761.61	1,097,465.41
Activos corrientes						
Bancos	115,732.37	290,792.37	422,599.88	595,425.11	799,050.99	1,034,820.40
Activos fijos	125,290.02	112,761.02	100,232.02	87,703.01	75,174.01	62,645.01
Maquinarias	125,290.02	125,290.02	125,290.02	125,290.02	125,290.02	125,290.02
(-) Depreciación activo fijo		12,529.00	25,058.00	37,587.01	50,116.01	62,645.01
Activo diferido	57,683.05	46,146.44	34,609.83	23,073.22	11,536.61	-
Gastos Pre - Operativos	57,683.05	57,683.05	57,683.05	57,683.05	57,683.05	57,683.05
(-) Amortización de activo diferido		11,536.61	23,073.22	34,609.83	46,146.44	57,683.05
Pasivos		50,885.11	53,457.30	68,147.10	83,477.38	99,476.06
Pasivo corriente		50,885.11	53,457.30	68,147.10	83,477.38	99,476.06
Participación de trabajadores		22,649.16	23,794.05	30,332.54	37,156.10	44,277.18
Impuesto a la renta		28,235.95	29,663.25	37,814.56	46,321.28	55,198.88
Patrimonio	298,705.44	398,814.72	503,984.42	638,054.24	802,284.23	997,989.35
Capital	298,705.44	298,705.44	298,705.44	298,705.44	298,705.44	298,705.44
Utilidad neta		100,109.28	105,169.70	134,069.82	164,229.98	195,705.13
Utilidad acumulada			100,109.28	205,278.98	339,348.80	503,578.79
Patrimonio más capital	298,705.44	449,699.83	557,441.72	706,201.35	885,761.61	1,097,465.41

Fuente: Est. Fact. Para la puesta en marcha de una empresa de luces led

Elaborado por: Las autoras.

En la tabla 43 se muestra el Balance General obtenido de la propuesta de la industria, con lo que se espera consolidar la estructura de capital con la incursión de activos formados a bases de recursos financieros, y el respetivo pago de impuesto a la renta cada año, generando que en este análisis sea la única cuenta que conforme el pasivo.

TABLA 45. IMPACTO TRIBUTARIO ALTERNATIVA INDUSTRIA

AÑOS	IVA COBRADO	IVA PAGADO	IMPUESTO A LA RENTA
2016	558,000.00	443,040.00	28,235.95
2017	582,328.80	462,356.54	29,663.25
2018	607,718.34	482,515.29	37,814.56
2019	634,214.86	503,552.96	46,321.28
2020	661,866.62	525,507.86	55,198.88

Fuente: Est. Fact. Para la puesta en marcha de una empresa de luces led

Elaborado por: Las autoras.

En la tabla 44 se observa que la generación de impuesto tiene un comportamiento ascendente conforme la industria va consolidándose en el mercado, de la misma forma se incurre en IVA pagado como un saldo positivo para la industria al comprar los materiales para la conformación del producto final, y el pago del impuesto a la renta en función a las utilidades operativas de cada ejercicio fiscal.

5.2 MARINE STOCK PAREDES: COMERCIALIZADORA DE PRODUCCIÓN NACIONAL

En la pregunta 5 de la encuesta se estableció que del total de los clientes solo el 73% de los encuestados se encuentran totalmente satisfechos de la producción nacional, sin embargo esta población está basado exclusivamente a los clientes, por lo cual una de las iniciativas es aumentar su cartera de clientes, encontrando nuevos negocios que mantengan contratos de exclusividad que permita a marine Stock gozar de una demanda en crecimiento o fija a fin que su precio no afecte su participación de mercado.

5.2.1 Plan de marketing para comercializar productos nacionales.

Antes de comenzar a cambiar de proveedor, la compañía Marine Stock debe emplear un plan piloto, en el cual muestre los beneficios del producto nacional, y sembrar en el cliente la confianza que la calidad del producto no se verá afectada. También implementar personal adicional a fin de captar mercado, principalmente de las pequeñas tiendas localizadas en otras provincias del Ecuador.

Además de utilizar campañas de publicidad y promoción a través de redes sociales, instalar su página web y contar con un personal de ventas especializados en atender y receptar pedidos de los clientes. Un ejemplo de ello es Ivan Bohman el mismo que cuenta con una propia página web en el cual establece contactos y recepta pedidos o consultas de sus clientes.

5.2.2 Personal de ventas.

Fijar un vendedor que recepte las necesidades de partes marítimos en los principales puertos del Ecuador, contribuye a la empresa a captar mercado de aquellos clientes que están dispuestos a consumir producción nacional, los sectores apuntados son las provincias de Esmeraldas, Manabí, y Los Ríos, lugares donde Marine Stock aún no se ha posicionado, y que es más fácil introducirse en su mercado. Con ello además se evita una guerra de precios con sus competidores.

Entre los costos que se deben incurrir están:

- Un nuevo presupuesto de nómina para adicionar los cargos de vendedores
- Un nuevo presupuesto para publicidad.

TABLA 46. NÓMINA DEL PERSONAL DE VENTAS

Presupuesto de nómina mensual						
Cargo	Sueldo mensual	Aporte Patronal	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Total presupuesto de nómina
Vendedor 1	800.00	267.30	183.33	88.50	91.67	2,830.80
Vendedor 2	800.00	97.20	66.67	29.50	33.33	1,026.70
Vendedor 3	800.00	97.20	66.67	29.50	33.33	1,026.70
Asistente comercial	600.00	72.90	50.00	29.50	25.00	777.40
Total presupuesto	3,000.00	534.60	366.67	177.00	183.33	5,661.60

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: las autoras.

En la tabla se muestra el presupuesto de nómina que debe incurrir la compañía para establecer una efectiva captación de clientes, y tratar de mantener la venta de producción nacional, ya que la actual cartera tiene el riesgo de emigrar a la competencia en un 41%.

5.2.3 Meta de ventas

El propósito de cada vendedor es lograr colocar un 2.85% más de producto en cada región asignada, es decir si el vendedor vende 300 unidades de focos led, el siguiente mes debe vender 309 unidades y así sucesivamente durante todo el año para lograr su pago de sueldo, concretando desde el pedido, despacho, entrega de factura y cobro del mismo.

Para evitar pérdidas de recursos económicos de la compañía, el vendedor no recibirá su sueldo completo si el mismo no cumple con la meta de ventas, y la administración tendrá que separarlo si su rendimiento no es compatible con los objetivos de la compañía.

5.2.3.1 Análisis de costo / beneficio: comercializadora de producción nacional.

Como se estableció en el párrafo anterior, la meta del personal de ventas consiste en recuperar el 41% del mercado que en Guayaquil no están dispuestos a comprar partes de producción nacional. Sin embargo como se evidenció la necesidad de un grupo especializado para captar mercado denominado vendedores, los cuales no están contemplados en la nómina actual y que representan la parte del costo de la propuesta, además gastos de publicidad que se deben incurrir para que el personal cuente con material de apoyo para que de manera visual muestre a sus clientes.

- Sueldo mensual por vendedores: \$5,661.60
- Sueldo anual por vendedores: \$67,939.20
- Material de apoyo publicitario. \$3,600.00
- Nivel de ventas programado: 41% de cuota a partir del año 2014.
- Incremento de ventas anual: 2.85%

TABLA 47. FLUJO DE CAJA ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA

Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
(+) Flujo procedente de operaciones	- 14,555.29	739.86	22,143.16	44,582.65	75,348.24	
(+) Ingresos	358,520.98	481,135.15	645,683.37	866,507.09	1,162,852.51	
(-) Egresos	373,076.27	480,395.29	623,540.21	821,924.44	1,087,504.27	
Costo de venta	305,137.07	409,493.94	549,540.87	737,483.85	989,703.33	
Gastos administrativos	67,939.20	70,901.35	73,992.65	77,218.73	80,585.46	
Participación de trabajadores			2.98	3,214.48	7,662.68	
Impuesto a la renta 22%			3.71	4,007.38	9,552.80	
(-) Flujo por inversiones de activos	- 3,600.00					
Gastos Pre - Operativos	3,600.00					
(+) Flujo procedente de actividades financieras						
Capital Social requerido	20,584.80					
Flujo de caja por periodos	- 20,584.80	- 14,555.29	739.86	22,143.16	44,582.65	75,348.24
Tasa interna de retorno		44%				
Tasa de descuento		20%				
Valor actual neto	32,394.80					
Tiempo de recuperación de la inversión						
Años		3				
Meses		7				
Días		10				

Fuente: Estudio financiero.
Elaborado por: las autoras.

En la tabla de muestra el flujo de caja a obtener de la propuesta en el caso que Marine Stock amplíe su mercado a otras provincias, donde el total de ingresos representan el 41% de la posible pérdida en Guayaquil, con su variable dependiente del costo de ventas, luego se incorpora el gasto administrativo por nómina del personal de ventas, con un horizonte de planificación de 5 años.

En cuanto al nivel de ventas se adicionó un 2.85% de manera mensual como meta de crecimiento que deben cumplir los vendedores, representando un 34% anual, obviamente es una meta difícil de alcanzar, por lo tanto se espera asignar 15 días de crédito como alternativa de impulso a comprar a la nueva cuota de mercado. Si utiliza esta alternativa el beneficio a obtener es del 44% sobre una exigibilidad del 20%, invirtiendo en capital de trabajo para el pago de sueldos a los vendedores y material publicitario que muestre el inventario.

TABLA 48. ESTADO DE RESULTADOS ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA

Estado de Resultados						
Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas		358,520.98	481,135.15	645,683.37	866,507.09	1,162,852.51
Costo de ventas		305,137.07	409,493.94	549,540.87	737,483.85	989,703.33
Margen de contribución		53,383.91	71,641.21	96,142.50	129,023.24	173,149.18
(-) Gastos operativos		68,659.20	71,621.35	74,712.65	77,938.73	81,305.46
Gastos administrativos		67,939.20	70,901.35	73,992.65	77,218.73	80,585.46
Amortización de Gastos diferidos		720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Utilidad operativa	-	15,275.29	19.86	21,429.85	51,084.51	91,843.72
Participación de trabajadores			2.98	3,214.48	7,662.68	13,776.56
Utilidad antes de impuestos	-	15,275.29	16.88	18,215.38	43,421.83	78,067.16
Impuesto a la renta 22%			3.71	4,007.38	9,552.80	17,174.78
Utilidad neta	-	15,275.29	13.17	14,207.99	33,869.03	60,892.39

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: las autoras.

El Estado de Resultados muestra un ligero riesgo en el primer año arrojando una pérdida de \$15.000,00 debido al tiempo de posicionamiento de mercado que debe de incursionar Marine Stock para obtener clientes, sin embargo esta pérdida se recupera en los siguientes años, se recomienda que la administración capacite bien a los vendedores a fin que contengan todas las herramientas para persuadir a los clientes, y puedan alcanzar de manera rápida la meta en el año.

TABLA 49. BALANCE GENERAL ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA

Balance General						
Cuentas	Horizonte de planificación					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos	20,584.80	5,309.51	5,329.37	26,752.53	70,615.18	145,243.42
Activos corrientes						
Bancos	16,984.80	2,429.51	3,169.37	25,312.53	69,895.18	145,243.42
Activos fijos	-	-	-	-	-	-
Maquinarias	-	-	-	-	-	-
(-) Depreciación activo fijo	-	-	-	-	-	-
Activo diferido	3,600.00	2,880.00	2,160.00	1,440.00	720.00	-
Gastos Pre - Operativos	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
(-) Amortización de activo diferido	-	720.00	1,440.00	2,160.00	2,880.00	3,600.00
Pasivos		-	6.69	7,221.86	17,215.48	30,951.33
Pasivo corriente		-	6.69	7,221.86	17,215.48	30,951.33
Participación de trabajadores		-	2.98	3,214.48	7,662.68	13,776.56
Impuesto a la renta		-	3.71	4,007.38	9,552.80	17,174.78
Patrimonio	20,584.80	5,309.51	5,322.68	19,530.67	53,399.70	114,292.09
Capital	20,584.80	20,584.80	20,584.80	20,584.80	20,584.80	20,584.80
Utilidad neta	-	15,275.29	13.17	14,207.99	33,869.03	60,892.39
Utilidad acumulada	-	-	15,275.29	15,262.12	1,054.13	32,814.90
Patrimonio más capital	20,584.80	5,309.51	5,329.37	26,752.53	70,615.18	145,243.42

Fuente: Estudio financiero.
Elaborado por: las autoras.

En la tabla 48 se muestra que el activo en su totalidad en el análisis costo beneficio lo compone los ingresos económicos del flujo de caja, adicionalmente se detalla la no incursión de activo fijo, ya que es una propuesta basada en las ventas que realiza el

vendedor y en el esfuerzo que presente, depende del éxito en recuperar aquellos clientes que actualmente tienen el riesgo de dejar de comprar en Marine Stock.

TABLA 50. IMPACTO TRIBUTARIO ALTERNATIVA COMERCIALIZADORA

AÑOS	IVA COBRADO	IVA PAGADO	IMPUESTO A LA RENTA
2016	43,022.52	36,616.45	-
2017	57,736.22	49,139.27	3.71
2018	77,482.00	65,944.90	7,662.68
2019	103,980.85	88,498.06	4,007.38
2020	139,542.30	118,764.40	9,552.80

Fuente: Estudio financiero.
Elaborado por: las autoras.

Del mismo modo que en la propuesta anterior, la generación de impuestos es una variable dependiente del desarrollo económico de la compañía, se incurrió en el estado de resultado la generación de una pérdida en el primer año, con lo cual se evitó un pago del impuesto a la renta. Para los años siguientes este pago es imposible de evadir porque existen utilidades de las cual se le calcula dicho valor.

CONCLUSIONES

- De acuerdo a lo analizado en el capítulo 1 se puede determinar que los impuestos son medios de recaudación del Estado, que se han originado desde épocas de la colonia y que han evolucionado de acuerdo a los cambios dados en el mundo y en el país. Las salvaguardas son una medida de protección que tiene el país frente a la competencia desleal de los países vecinos como Colombia y Venezuela cuya moneda al devaluarse convierte a sus productos en más económicos si los comparamos con los producidos en el mercado ecuatoriano.
- Para esta investigación se ha utilizado la metodología cualitativa y cuantitativa, ya que se necesitaba conocer las preferencias de los clientes, así como analizar el impacto de las salvaguardas en el nivel de ventas, liquidez y utilidad de la compañía.
- Se realizó un estudio de mercado en donde se detectaron las preferencias de los clientes en cuanto a los productos y precios, existiendo un riesgo de que el consumidor deje de comprar por un alto precio o por mala calidad.
- La compañía Marine Stock Paredes se ha visto afectada en el nivel de inventario adquirido para la venta desde la aplicación de salvaguardas ya que se están quedando sin liquidez para el pago a proveedores e inclusive gastos locales.
- En conclusión Marine Stock tiene dos alternativas: buscar en otras provincias clientes potenciales que estén de acuerdo con los precios o especializarse en la venta de un solo producto, montando una industria que le permita producir este ítem lo cual resultaría costoso corto plazo pero beneficioso a largo plazo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda al Gobierno Nacional mantener la aplicación de Salvaguardas en casos en los que peligre la industria nacional, sin embargo que se considere la conveniencia de no generar sobreprotección con este tipo de impuestos ya que el país podría caer en la ineficiencia productiva.
- Se recomienda a la Administración y Dpto. de Ventas de Marine Stock Paredes Import. Realizar cada seis meses encuestas de satisfacción a sus clientes para detectar a tiempo posibles cambios en el comportamiento de las ventas no solo producto de los altos costos, sino también por el servicio al cliente.
- Se recomienda a los clientes de Marines Stock Paredes Import. Que se abran a los cambios de productos sustitutos de menor valor o a la producción nacional, ya que la aplicación de salvaguardas afecta directamente al importador y es inevitable el incremento de los precios.
- Se recomienda al Sr. Alberto Paredes, dueño de la compañía; manejar una estructura de costos de los productos que se importan con el fin de determinar la utilidad y el porcentaje de incremento que tenga el menor impacto sobre las ventas y la liquidez de la compañía.
- Se recomienda al Sr. Alberto Paredes, establecer un plan de marketing adecuado para ingresar en mercados distintos de la ciudad de Guayaquil, con el fin de aumentar sus ingresos y potenciales clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. (2006). *"Breve historia económica del Ecuador"*. Quito, Ecuador.
- Aduana del Ecuador. (2014). *Reglamento COPCI*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/reglamento_copci.action
- Autores Varios. (2011). *Constitución de Ecuador de 1998*. Quito, Ecuador: Linkgua digital.
- Baldeon Jibaja, G. E. (01 de Julio de 2012). *Bibliotecas del Ecuador*. Obtenido de Bibliotecas del Ecuador.
- Benavides Romo, G. M. (01 de Agosto de 2013). *Bibliotecas del Ecuador*. Obtenido de Bibliotecas del Ecuador.
- Bibliotecas del Ecuador. (15 de Julio de 2015). *Bibliotecas del Ecuador*. Obtenido de Bibliotecas del Ecuador: <http://www.bibliotecasdeecuador.com/cobuec/>
- de Rada, V. (2001). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial*. ESIC EDITORIAL.
- de Ugarriza, S. (2011). *Terminología comercial agropecuaria*. SALTA: EDICIONES DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA.
- Diario El Comercio. (01 de Abril de 2015). Obtenido de <http://www.elcomercio.com/opinion/columna-sebastianmantilla-efecto-sobretasas-salvaguardias.html>
- Ecuador en Vivo. (Miércoles de Abril de 2014). *ecuadorenvivo*. Obtenido de http://www.ecuadorenvivo.com/sociedad/189-videos/14095-normas-inen-para-importaciones-previenen-el-ingreso-de-productos-de-baja-calidad-al-pais-dice-agustin-ortiz.html#.VbGnNfl_Okr
- El Telégrafo. (11 de Marzo de 2015). *eltelegrafo*. Obtenido de <http://eltelegrafo.com.ec/images/eltelegrafo/portafolio/2015/Comex-Resolucion.pdf>

- Fitproper. (20 de Julio de 2015). *Fit & Proper*. Obtenido de Fit & Proper:
http://www.fitproper.com/documentos/proprios/Mision_Kemmerer.pdf
- Flores Soria, J. (2007). *Auditoría Tributaria - Procedimientos y Técnicas de Auditoría Tributaria - Teoría y práctica*. Lima, Perú: CECOF Asesores.
- García, A. (2010). *Derecho, Estado y Constitución: El estatuto científico y otros temas fundamentales de derecho constitucional*. Editorial Club Universitario.
- Glas, J. (21 de Octubre de 2013). Obtenido de Vicepresidencia República del Ecuador.:
<http://www.vicepresidencia.gob.ec/vicepresidente-de-la-republica-destaco-la-importancia-de-la-matriz-energetica-en-el-ecuador/>
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: Editorial Brujas.
- Grande, I., & Abascal, E. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D. F, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. .
- HRodas. (2015). *H. Rodas Ingeniería & Representaciones*. Obtenido de
<http://www.hrodas.net/web/thordon-ecuador.html>
- IBCA. (2014). *Historia*. Obtenido de <http://www.ivanbohman.com.ec/ivanbohman.php>
- INCIBE. (24 de Julio de 2015). *incibe*. Obtenido de incibe:
https://www.incibe.es/empresas/que_te_interesa/Plan_de_contingencia_y_continuidad_del_negocio/
- León García, O. G., & Montero García-Celay, I. (2011). *Metodologías científicas en Psicología*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Martínez, D., & Milla, A. (2005). *La elaboración del plan estratégico a través del Cuadro de Mando Integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

- Medina, D. (01 de Julio de 2011). *UPS*. Obtenido de UPS:
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4727/1/UPS-QT02227.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (01 de Enero de 2014). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior:
<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/PNBV-MCE.pdf>
- Noboa, M. (14 de Enero de 2014). *Repositorio Flacso Andes*. Obtenido de Repositorio Flacso Andes:
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6143/4/TFLACSO-2014MJNR.pdf>
- Paz y Miño Cepeda, J. J. (14 de julio de 2008). *puce.the.pazymino.com*. Obtenido de puce.the.pazymino.com:
<http://puce.the.pazymino.com/18-AlarmanteRiqueza.pdf>
- Ramón Valarezo, G., & Torres Dávila, V. H. (01 de Febrero de 2004). *repository.unm.edu*. Obtenido de repository.unm.edu:
<https://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/10939/Desarrollo%20local%20en%20el%20Ecuador.pdf?sequence=1>
- Rincón, F., & Aguiar, O. (2014). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA*. Obtenido de <http://repository.unilibre.edu.co/bitstream/10901/7843/1/RinconPerezFabianEduardo2014.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Buen vivir*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/40>
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las Naciones*. Londres: W. Strahan & T. Cadell.
- UCV. (21 de Julio de 2015). *UCV*. Obtenido de UCV:
http://www.ucv.cl/web/estadistica/cb_poblacion.htm
- Zambrano, A. (2006). *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas: Publicaciones UCAB.

ANEXOS

ANEXO 1. CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR TESIS

Guayaquil 4 de Septiembre de 2015.

Ingeniero
Dario Vergara Pereira
DIRECTOR DE CARRERA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
En su despacho.

De mis Consideraciones:

Yo, Ingeniero **Omar Gabriel Mejía Flores**, Docente de la Carrera de Administración de empresas, designado TUTOR del Trabajo de Titulación de **Dennis Stefania Ibarra Wong**, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúmpleme informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias **avalo** el trabajo presentado por el estudiante, titulado "Elaboración de un plan de contingencia para contrarrestar el impacto tributario causado por la aplicación de salvaguardias para las empresas Importadoras de consumo en la ciudad de Guayaquil, Caso MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A." por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Así mismo se adjunta el informe del URKUND al documento general, así como un resumen con el porcentaje del (2%) obtenido en su revisión.

En consecuencia autorizo a la señorita **Dennis Stefania Ibarra Wong** para que entregue el trabajo en formato digital en **4 CD'S y 3 EMPASTADOS** del mismo contenido.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **(10/10), (DIEZ)**

Atentamente,



ING. OMAR GABRIEL MEJÍA FLORES, MGS.
PROFESOR TUTOR-TRABAJO DE TITULACIÓN

Guayaquil 4 de Septiembre de 2015.

Ingeniero
Darío Vergara Pereira
DIRECTOR DE CARRERA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
En su despacho.

De mis Consideraciones:

Yo, Ingeniero **Omar Gabriel Mejía Flores**, Docente de la Carrera de Administración de empresas, designado TUTOR del Trabajo de Titulación de **Andrea Dennisse Rodríguez Sanchez**, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúmplame informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias **avaló** el trabajo presentado por el estudiante, titulado **"Elaboración de un plan de contingencia para contrarrestar el impacto tributario causado por la aplicación de salvaguardias para las empresas Importadoras de consumo en la ciudad de Guayaquil, Caso MARINE STOCK PAREDES IMPORT S.A."** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Así mismo se adjunta el informe del URKUND al documento general, así como un resumen con el porcentaje del (2%) obtenido en su revisión.

En consecuencia autorizo a la señorita Andrea Dennisse Rodríguez Sanchez para que entregue el trabajo en formato digital en **4 CD'S y 3 EMPASTADOS** del mismo contenido.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

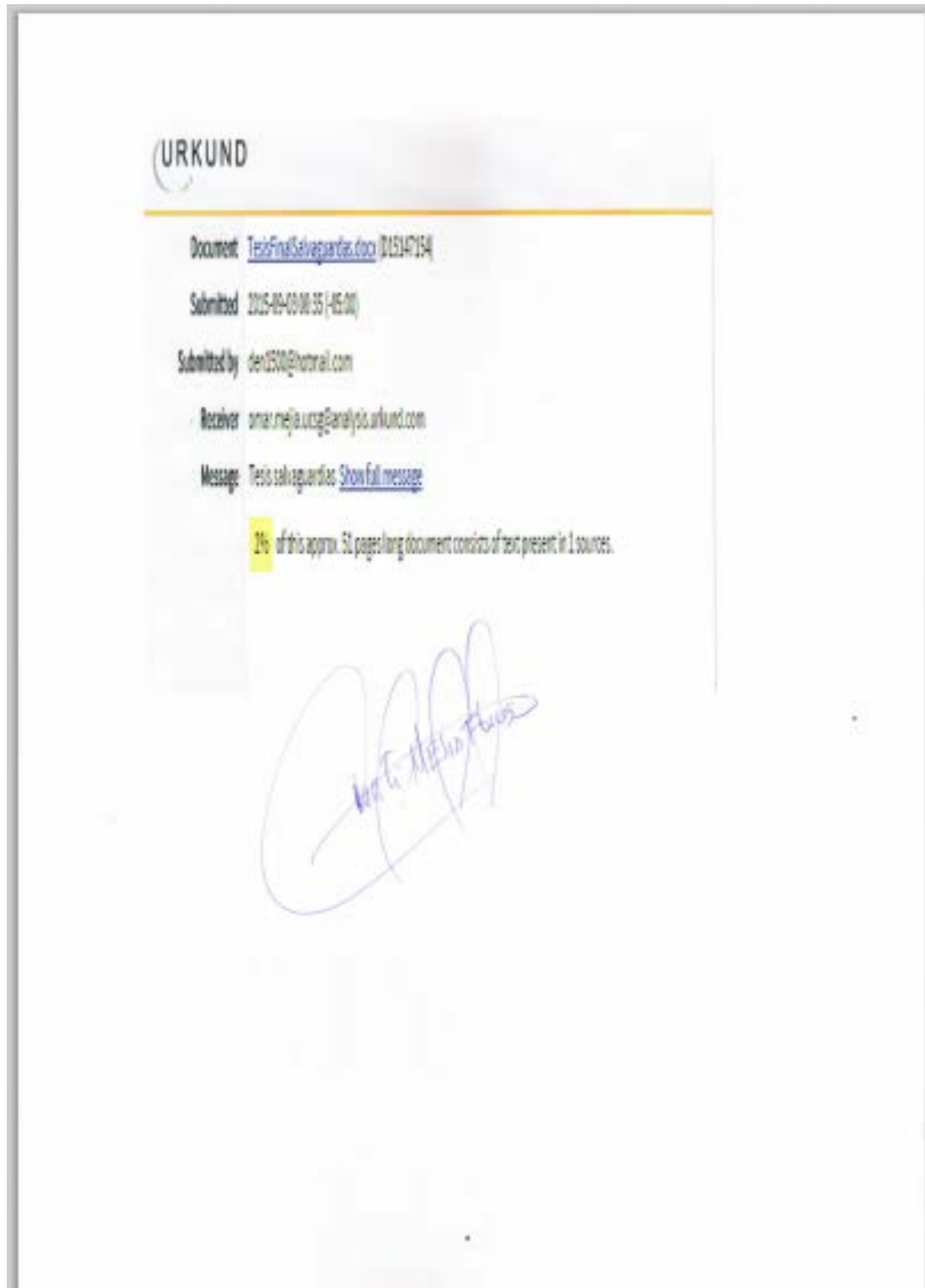
La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **(9.5/10), (NUEVE CINCO/DIEZ)**.

Atentamente,



ING. OMAR GABRIEL MEJÍA FLORES, MGS.
PROFESOR TUTOR-TRABAJO DE TITULACIÓN

ANEXO 2. CAPTURA INFORME ANTIPLAGIO



ANEXO 3. RESOLUCIÓN N° 011 – 2015 DEL COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR



REPÚBLICA DEL ECUADOR
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

RESOLUCIÓN No. 011-2015

EL PLENO DEL COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 276 de la Constitución de la República determina que uno de los objetivos del régimen de desarrollo del Ecuador es construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible;

Que, el artículo 261, numeral 5 de la Constitución dispone que la política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, de comercio exterior, entre otras, son de competencia exclusiva del Estado Central;

Que, el artículo 284, numerales 2 y 7 *ibídem* disponen que la política económica tiene como objetivos incentivar la producción nacional, la productividad, competitividad sistémica y la inserción estratégica en la economía mundial, además de "mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo";

Que, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), en su artículo XVIII, sección B, estipula la facultad de un Miembro, país en desarrollo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, que pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución, es decir, regular el nivel general de sus importaciones con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico;

Que, el "Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos" de la OMC, aclara las disposiciones del artículo XII y la sección B del artículo XVIII del GATT de 1994, así como de la Declaración sobre las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos de 1979, procedimientos para la celebración de consultas, notificación, documentación y conclusiones de las consultas;

Que, el artículo segundo de la Resolución 70 del Comité de Representantes de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) establece que los Países Miembros no aplicarán cláusulas de salvaguardia a las importaciones originarias del territorio de los



REPÚBLICA DEL ECUADOR
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

países de menor desarrollo económico relativo para corregir los desequilibrios de su balanza de pagos global:

Que, el artículo 125 del Reglamento al Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), faculta al Ministerio de Comercio Exterior, en su calidad de órgano rector de la política de comercio exterior, efectuar las notificaciones y demás procedimientos respecto de las medidas de protección de balanza de pagos, ante las organizaciones multilaterales, regionales o subregionales de los tratados o acuerdos comerciales de los que forme parte el Ecuador;

Que, mediante el artículo 71 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 del 29 de diciembre de 2010, se creó el Comité de Comercio Exterior –COMEX- como el órgano encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial;

Que, el artículo 72, letras e) y k) del COPCI determinan que el COMEX en su calidad de organismo rector en materia de política comercial, tiene como atribución regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en ese código y en los acuerdos internacionales vigentes, debidamente ratificados por el Ecuador;

Que, el artículo 88 del COPCI determina que el Estado ecuatoriano mediante el organismo rector en materia de política comercial, podrá adoptar medidas de defensa comercial que puedan restringir las importaciones de productos para proteger así su balanza de pagos, tales como las salvaguardias y cualquier otro mecanismo reconocido por los tratados internacionales, debidamente ratificados por el Ecuador;

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 25, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 19 del 20 de junio de 2013, se creó el Ministerio de Comercio Exterior como cartera de Estado rectora de la política comercial, designando a dicho Ministerio para que presida el COMEX, tal como lo determina la Disposición Reformatoria Tercera de dicho Decreto Ejecutivo;

Que, mediante Oficio No. MCPE-DM-O-2015-005, de fecha 4 de marzo de 2015, el Ministerio Coordinador de Política Económica justificó la existencia de un desequilibrio de la Balanza de Pagos del Ecuador, recomendando la adopción de una medida que incida sobre el nivel general de las importaciones por un período de 15 meses;

Que, mediante Informe Técnico No. 001/2015 el Grupo Interinstitucional conformado por funcionarios del Ministerio Coordinador de la Política Económica, del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, del Ministerio de Comercio Exterior, del Ministerio de Industrias y Productividad y del Ministerio de Agricultura,

Ganadería, Acuicultura y Pesca, de fecha 5 de marzo de 2015, recomienda el ámbito y niveles de la sobretasa arancelaria necesaria para salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos;

En ejercicio de las facultades conferidas en el COPCI, en concordancia con el artículo 70 del Reglamento de Funcionamiento del COMEX, expedido mediante Resolución No. 001-2014 del 14 de enero de 2014, y demás normas aplicables;

RESUELVE:

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.

Artículo Tercero.- El seguimiento y evaluación de la aplicación de esta salvaguardia corresponderá al Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio Coordinador de la Política



REPÚBLICA DEL ECUADOR
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

Económica y Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, con el fin de garantizar que dicha medida responda, de manera proporcionada, a las necesidades existentes a fin de enfrentar la situación referente a la balanza de pagos, debiendo atenuarse en proporción al mejoramiento de la misma y eliminarse cuando deje de ser necesaria.

Artículo Cuarta.- Al Ministerio de Comercio Exterior le corresponderá notificar la medida a la que se refiere la presente Resolución y realizar las actuaciones que corresponda, en los plazos y condiciones determinados por los acuerdos de integración y los acuerdos comerciales internacionales vigentes de los que el Ecuador es Parte.

DISPOSICIÓN FINAL

Esta Resolución fue adoptada en sesión del 6 de marzo de 2015 y entrará en vigencia a partir del 11 de marzo de 2015, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.


Diego Aulestia Valencia
PRESIDENTE


Iván Ortiz Witches
SECRETARIO AD HOC