



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

TÍTULO:

**ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL
PERIODO 2013 – 2017 EN LAS VENTAS DE UNA EMPRESA
IMPORTADORA DE PRODUCTOS ÓPTICOS**

AUTORES:

Campoverde Rodríguez, Ariana Ninoshka

Zambrano Mendoza, Juan Francisco

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,
CPA

TUTORA:

Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Campoverde Rodríguez, Ariana Ninoshka y Zambrano Mendoza, Juan Francisco**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA**.

TUTORA

f. _____

Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Mancero Mosquera, Jacinto Humberto, MSc

Guayaquil, septiembre del 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Campoverde Rodríguez, Ariana Ninoshka y Zambrano
Mendoza, Juan Francisco**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la Aplicación de las Salvaguardias en el Periodo 2013 – 2017 en las Ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, 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 científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, septiembre del 2016

AUTORES

f. _____

Campoverde Rodríguez
Ariana Ninoshka

f. _____

Zambrano Mendoza
Juan Francisco



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Campoverde Rodríguez, Ariana Ninoshka y Zambrano
Mendoza, Juan Francisco**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la Aplicación de las Salvaguardias en el Periodo 2013 – 2017 en las Ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, septiembre del 2016

AUTORES:

f. _____

Campoverde Rodríguez
Ariana Ninoshka

f. _____

Zambrano Mendoza
Juan Francisco



UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

REPORTE DE URKUND

Documento	ZAMBRANO_JUAN y CAMPOVERDE_ARIANA FINAL.docx (D21516101)
Presentado	2016-08-26 17:32 (-05:00)
Presentado por	aricam93@hotmail.com
Recibido	cynthia.roman.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	tesis final Mostrar el mensaje completo 0% de esta aprox. 71 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 0 fuentes.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
>	ZAMBRANO_JUAN y CAMPOVERDE_ARIANA FINAL.d...
Fuentes alternativas	
La fuente no se usa	

TUTORA

f. _____

Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.

AGRADECIMIENTO

Con infinito amor y respeto a DIOS que al darme la vida, me da fortaleza, bendice mi camino y es la luz que cubre mis momentos de obscuridad en el insondable mundo de mi existencia.

De manera especial agradezco a mis padres porque mis logros se los debo a ustedes que me motivaron constantemente para alcanzar mis anhelos y ser una gran profesional.

A mi hijo, que me dio la valentía para continuar y afrontar todas las adversidades que se venían en mi vida personal.

A la Ingeniera Cynthia Román por compartir su vasto e inmensurable conocimiento científico, sin duda que su pensamiento fue muy valioso para la culminación exitosa de este trabajo de titulación.

Al personal docente de esta Institución por transmitirnos esa enseñanza para poder desenvolvemos en el ámbito laboral.

A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil por permitir que en los pasillos y aulas de tan prestigiosa Institución me nutra de sus conocimientos.

ARIANA NINOSHKA CAMPOVERDE RODRIGUEZ

Quiero agradecer a Dios por darme bendiciones en el transcurso de mi carrera y las fuerzas para culminar esta etapa de mi vida.

Un agradecimiento especial a mis padres, María Esther Mendoza y Freddy Zambrano; y hermanos, Alex y Freddy, por el apoyo durante mi formación universitaria; y a los grandes amigos que he conocido durante estos cinco años de mi carrera por estar junto a mí y apoyarme.

Y por último, a mi tutora la Ing. Cynthia Román Bermeo por habernos guiado con éxito y por toda la colaboración brindada en la realización de este trabajo de titulación.

JUAN FRANCISCO MENDOZA ZAMBRANO

DEDICATORIA

A mis padres, quienes con su ejemplo de amor, comprensión y valores inmensurables se han convertido en brújula que guía el mejor de mis senderos.

A mi hijo Nicolás, razón de mi existencia y fuente inagotable de amor e inspiración.

A mis hermanos Jhosting y Kristhel por formar y ser parte de mi vida formando un cúmulo de alegrías y tristezas.

A mi novio Diego, por su paciencia constante e incondicional apoyo a lograr culminar con éxito mi Trabajo de Titulación.

Cabe mencionar a mis amigas Selene y Jackeline por sus impresionantes criterios y el tiempo que lo dedicaron en observar mi Trabajo de Titulación.

A mi familia por ser símbolo de esencia, coraje y pulcritud

ARIANA NINOSHKA CAMPOVERDE RODRIGUEZ

Mi trabajo de titulación se la dedico a Dios y a toda mi familia por la confianza brindada para cumplir todas las metas que me he trazado en la vida.

A mis sobrinos Dylan e Irina por llegar a mi vida a llenarla de mucha alegría y darme más ganas de seguir saliendo adelante para ser ejemplo para ellos.

JUAN FRANCISCO MENDOZA ZAMBRANO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

ING. ROMAN BERMEO, CYNTHIA LIZBETH Mgs

TUTOR

f. _____

ING. MANCERO MOSQUERA, JACINTO HUMBERTO MSc

DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

ING. YONG AMAYA, LINDA MSC.

DOCENTE DE LA CÁRRERA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

CALIFICACIÓN

ING. ROMAN BERMEO, CYNTHIA LIZBETH Mgs

TUTOR

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	20
DISEÑO TEÓRICO.....	21
Formulación del Problema.....	21
OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
Objetivo General	24
Objetivos Específicos	24
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	25
JUSTIFICACIÓN.....	25
VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
CONSECUENCIAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
CAPITULO I.....	28
MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
1.1 Antecedentes del Problema que se Investiga	28
1.1.1 Antecedentes para la Creación de la Organización Mundial Del Comercio (OMC)	31
1.1.2 Adhesión de Ecuador a la Organización Mundial del Comercio (OMC)	35
1.1.3 Medidas de Protección: Antidumping, Subvenciones y Medidas Compensatorias y Salvaguardias o Sobretasas	36
1.1.4 Circunstancias en las que se pueden aplicar las Medidas de Salvaguardia	41
1.1.5 Salvaguardias aplicadas en Ecuador en el año 2009 y en el año 2015.....	42
1.2 Fundamentos Teóricos y Metodológicos.....	45
1.2.1 Fundamentos Teóricos.....	45
1.2.2 Fundamentos Metodológicos.....	47
1.3 Marco Referencial	48
1.3.1 Evaluación de la salvaguardia aplicada en Ecuador en el año 2009, periodo de análisis 2000-2010	48
1.3.2 Impactos causados por la medida de salvaguardia de balanza de pagos en el Ecuador (2009)	49
1.4 Marco Legal.....	50

1.5 Marco Conceptual	55
1.5.1 Términos Básicos.....	55
1.6 Variables de la Investigación	55
CAPITULO II.....	57
DISEÑO METODOLÓGICO	57
2.1 Enfoque de la Investigación.....	57
2.2 Método de Investigación.....	57
2.3 Tipo de Investigación.....	57
2.4 Alcance de la Investigación	57
2.5 Población y Muestra	58
2.6 Novedad de lo que se Investiga.....	58
2.7 Significación Social y Pertinencia de lo que se Investiga	58
2.8 Significación Práctica de lo que se Investiga	58
CAPITULO III.....	59
DIAGNÓSTICO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	59
3.1 Reseña Histórica	59
3.2 Antecedentes de la Empresa C & C IMPORT'S	60
3.2.1 Misión.....	60
3.2.2 Visión	60
3.2.3 Objetivos Organizacionales	60
3.2.4 Organigrama de la Empresa.....	61
3.3 Análisis de la Competencia	62
3.4 Listado de Productos Ofertados	64
3.5 Presentación histórica de C&C IMPORT´S (2013 - 2015).....	66
3.6 Análisis de las Razones Financieras C& C IMPORT´S (2013 - 2015).69	
3.7 Análisis Financiero C& C IMPORT´S (2013 – 2014).....	72
3.8 Análisis Financiero C& C IMPORT´S (2014 – 2015).....	74
3.9 Análisis Proyectado de C&C IMPORT´S (2016 - 2017)	76
3.9.1 Proyecciones Optimistas Ventas por Producto.....	77
3.9.2 Proyecciones Pesimistas Ventas por Producto.....	79
3.9.3 Proyecciones de Ventas Con y Sin Salvaguardias	81
3.10 Reseña histórica de Ópticas GMO.....	82
3.11 Presentación histórica de Ópticas GMO (2013 - 2015).....	83

3.12 Análisis Histórico de las Razones Financieras Ópticas GMO (2013 - 2015)	87
3.13 Análisis Financiero Ópticas GMO (2013 – 2014)	89
3.14 Análisis Financiero Ópticas GMO (2014 – 2015)	91
3.15 Análisis Proyectado de Ópticas GMO (2016 - 2017).....	93
3.15.1 Proyección Escenario Optimista	93
3.15.2 Proyección Escenario Pesimista.....	95
3.16 Análisis Comparativo C&C Import's / Ópticas GMO.....	96
3.16.1 Razones de Liquidez	97
3.16.2 Razones de Actividad.....	99
3.16.3 Razones de Endeudamiento	101
3.16.4 Razones de Rentabilidad	102
3.17 Análisis de Percepción de Empresarios Importadores	104
3.17.1 Análisis Cualitativo	104
3.17.2 Objetivos de la Entrevista	104
3.17.3 Resumen Entrevista Ing. Manuel Campoverde.....	105
3.17.4 Resumen Entrevista Ing. Fernando Padilla.....	105
3.17.5 Resumen Entrevista Ec. Roberto Villacreses	106
3.17.6 Tabulación de las Entrevistas.....	107
3.18 Conclusión.....	110
CAPITULO IV	111
PROPUESTA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA	111
4.1 Propuestas para el Incremento en las Ventas	111
4.1.1 Renovar el sitio web de la compañía	111
4.1.2 Buscar proveedores garantizados	112
4.2 Propuestas para mejorar los Procesos y Controles internos.....	113
4.2.1 Cambiar de un sistema de software obsoleto a un sistema actualizado.....	113
4.2.2 Instalar un mejor sistema de telecomunicaciones.....	114
4.2.3 Implementar un sistema de control de inventarios.....	114
4.2.4 Separar Gastos familiares de los Gastos Empresariales	116
4.2.5 Aplicar sistemas de Control Interno en diversas cuentas contables	116
4.2.6 Realizar Capacitaciones al Personal de la Compañía	126

4.3 Propuestas para Reducir Gastos	127
4.3.1 Política Zero papeles en la administración de la compañía	128
4.3.2 Comparar el margen de contribución de la empresa con otro competidor	129
4.4 Propuestas de mejorar la Gestión de Cobro	130
4.4.1 Mejorar el servicio de gestión de cobro	130
CONCLUSIONES	133
RECOMENDACIONES.....	136
BIBLIOGRAFÍA.....	139
APÉNDICES.....	143
ANEXOS	152

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Situación macroeconómica que llevó a la implementación de las salvaguardias en los años 2009 y 2015	43
Tabla No. 2 Diferencia de las medidas de salvaguardia y sus efectos en los años 2009 y 2015	44
Tabla No. 3 Subpartidas afectadas por la salvaguardia y que afecta al sector óptico.....	54
Tabla No. 4 Operacionalización de las Variables Conceptualizadas	56
Tabla No. 5 Categorización de las Variables Operacionalizadas	56
Tabla No. 6 Principales Competidores de la Empresa	62
Tabla No. 7 Detalle de las ventas con el que se obtuvieron los porcentajes de Participación	63
Tabla No. 8 Catálogo de Productos de C&C IMPORT´S	65
Tabla No. 9 Datos Atlas Ti	108
Tabla No.10 Resumen de Propuestas de las Cotizaciones.....	111
Tabla No. 11 Resumen de Características que contiene cada software	113
Tabla No. 12 Características de la Central Telefónica	114
Tabla No. 13 Características que incluyen los Servicios de Inventarios.....	115

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Diagrama de Espina de Pescado	23
Figura No. 2 Artículos con salvaguardias para el año 2015	51
Figura No. 3 Barreras Arancelarias y No Arancelarias	53
Figura No. 4 Organigrama de C&C IMPORT´S.....	61
Figura No. 5 Participación de Mercado	63
Figura No. 6 Capital de Trabajo	97
Figura No. 7 Solvencia a Corto Plazo	97
Figura No. 8 Razón Rápida	98
Figura No. 9 Rotación de Cuentas por Cobrar	99
Figura No. 10 Días de Cobro	99
Figura No. 11 Rotación de Administración de Activos.....	100
Figura No. 12 Rotación de Activos Fijos	100
Figura No. 13 Apalancamiento Financiero	101
Figura No. 14 Deuda / Capital	101
Figura No. 15 Rendimiento sobre Ventas	102
Figura No. 16 Rendimiento sobre Capital	102
Figura No. 17 Rendimiento sobre Activos.....	103
Figura No. 18 Resultado de las Entrevistas	108

ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice No. 1 Modelo de Entrevista	143
Apéndice No. 2 Entrevista # 1 de Salvaguardias	144
Apéndice No. 3 Entrevista # 2 de Salvaguardias	146
Apéndice No. 4 Entrevista # 3 de Salvaguardias	149

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1 Resolución de Aplicación de Salvaguardias	152
Anexo No. 2 Sobretasa Arancelaria a los Lentes de Contacto y Tornillos..	156
Anexo No. 3 Sobretasa Arancelaria a los Paños y Gafas	157
Anexo No. 4 Cotización # 1 de Pagina Web	158
Anexo No. 5 Cotización # 2 de Pagina Web	159
Anexo No. 6 Cotización # 3 de Pagina Web	161
Anexo No. 7 Cotización de Central telefónica	165

RESUMEN

El capítulo 1 abarca todo el marco teórico del tema de salvaguardias, es decir, antecedentes de su creación, cuáles fueron las medidas de protección que aplicaron algunos países, desde que tiempo el Ecuador las implementó, cual es el impacto en la balanza de pagos comercial, el marco legal y marco conceptual.

En cambio en el capítulo 2, comprende el enfoque que se va a utilizar en la investigación, el método de investigación, el tipo de investigación, cual es la población y muestra, y el alcance que tiene el proyecto de investigación.

El capítulo 3 muestra el desarrollo del análisis de la aplicación de las salvaguardias en las ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos, empezando por su reseña histórica, analizando su competencia, y presentando todos los estados financieros de la misma, tanto históricos como actuales, y además realizando proyecciones en los estados financieros con salvaguardias y sin salvaguardias para determinar el impacto en sus ventas. También se presenta a su competencia principal, revisando sus estados financieros, razones financieras y proyecciones de igual manera, para comparar en qué nivel económico está la empresa en relación a su competencia.

Finalmente, en el capítulo 4, se realizan varias propuestas para la empresa con la finalidad de plantear soluciones que puedan ayudar a mejorar la administración económica de la misma y así, ellos puedan generar un plan de acción para contrarrestar los factores externos que desestabilizan la situación económica del país.

Palabras Claves: (salvaguardias, balanza de pagos comercial, ventas, competencia, razones financieras, nivel económico)

ABSTRACT

The first chapter covers the entire theoretical framework about safeguards, ie, the history of its creation, what protective measures were applied by some countries. Furthermore, what the impact on the balance of trade payments is and the legal and conceptual framework.

Furthermore, in Chapter two, includes the approach to be used in research, research method, the type of research, which is the population and sample, and the scope that the research project has. On the other hand, the chapter 3 shows the development of the analysis of the implementation of safeguards in the sales of an importer of optical products, starting with its historical background, analyzing your competition, and presenting all financial statements of the same, both historical and current statements, and also made projections in the financial statements with safeguards and without safeguards to determine the impact on our sales. Moreover, in this research it is analyzed its main competitors, reviewing their financial statements, financial ratios and projections to compare in what economic level the company is related to its competitors.

Finally, several proposals are made for the company in order to propose solutions that can help improve the economic administration of the same so, they can generate an action plan to counteract external factors that destabilize the economic situation of the country.

Keywords: (safeguards, balance of trade payments, sales, competition, financial ratios, economic level)

INTRODUCCIÓN

En el año 2015 en Ecuador se impusieron salvaguardias con la finalidad de proteger la elaboración de bienes nacionales que últimamente se está viendo amenazada ante el creciente aumento total o parcial de las importaciones como medida emergente para el país. Esta necesidad de aplicar las salvaguardias surge debido a la difícil situación económica que afronta el país actualmente, una economía totalmente dolarizada desde el año 2000 y que sufre una drástica caída del precio del petróleo, el cual es el primordial producto de exportación del país.

Estas medidas adoptadas por el Gobierno Nacional se han considerado como un obstáculo para las importaciones que no están al mismo nivel de competir con los productos importados, los cuales afectan económicamente a las empresas privadas. Las sobretasas arancelarias oscilan entre el 5% y el 45% de acuerdo al tipo de productos, que gravarán desde materias primas no esenciales para la industria hasta bienes de consumo final. En total, la medida de salvaguardia por balanza de pagos afectará al 32% de las importaciones, mientras que el 68% quedará exento de esta. (Salvaguardias y Sostenibilidad del modelo Económico: Efectos e Impactos en el DMQ, 2015, págs. 1-2)

Pero, de acuerdo al último año estas salvaguardias han afectado a muchas empresas importadoras debido a que se vieron obligados a subir los precios de venta por el aumento que tuvieron en sus costos porque no querían perder la calidad de producto que ofrecían. Sin embargo, en este último año se torna más complejo para las empresas de productos ópticos importar dichos bienes de consumo final, por lo cual han disminuido notablemente sus ventas desde la aplicación de las salvaguardias.

DISEÑO TEÓRICO

Formulación del Problema

El sector óptico es de gran aportación para la economía del Estado Ecuatoriano por medio de sus contribuciones arancelarias y el pago de sus impuestos, ya que en los últimos años se ha incrementado la oferta y la demanda en el sector debido al desarrollo óptimo del país.

Según Pozo & Mosquera (2015), dada la aplicación de las salvaguardias esto ha ocasionado una reducción de las ventas, considerando esta disminución como un golpe realmente importante en la industria óptica. Además que la situación económica del país ocasiona que las ventas se minimicen con respecto a los años anteriores.

Por lo dicho anteriormente el incremento en los costos de los productos que importa la empresa, debido a la nueva aplicación de las salvaguardias, produce el aumento del precio de venta, y esto genera una incomodidad al momento de pagar para el consumidor final.

Además de que ha generado mucha controversia entre el Gobierno de la República y la oposición, a tal punto de que el Presidente opte por tomar algunas medidas como la propuesta del Economista Alberto Dahik, conocida como el Timbre Cambiario, esto todavía no se ha implementado pero el Presidente anunció que es más probable que se efectúe a mediados del 2016.

Visualizando de manera rápida los inconvenientes en los que se encuentra la empresa y como un problema muy particular, que es la disminución en ventas de las importaciones, ya que la empresa se dedica a la venta de productos ópticos a nivel nacional, resulta que los posibles factores de este problema puede ser la implementación de las salvaguardias o la crisis económica actual.

Para determinar los elementos que afectan a la empresa a partir de la aplicación de las salvaguardias se ha empleado esta herramienta de gestión de calidad, con la cual se podrá tomar las decisiones respectivas para así alcanzar el aumento de ventas esperado a nivel nacional, logrando dicho reconocimiento por parte de los clientes.

El fin de este método es ir solucionando ciertas falencias que se encontraron al momento de analizar a la compañía y llegar a que crezca óptimamente la empresa obteniendo grandes beneficios.

Haciendo un análisis retroactivo de la empresa, se realiza el siguiente esquema para un mejor entendimiento de las causas que conllevan a la implementación de salvaguardias, mediante el Diagrama de Ishikawa que se presenta a continuación.

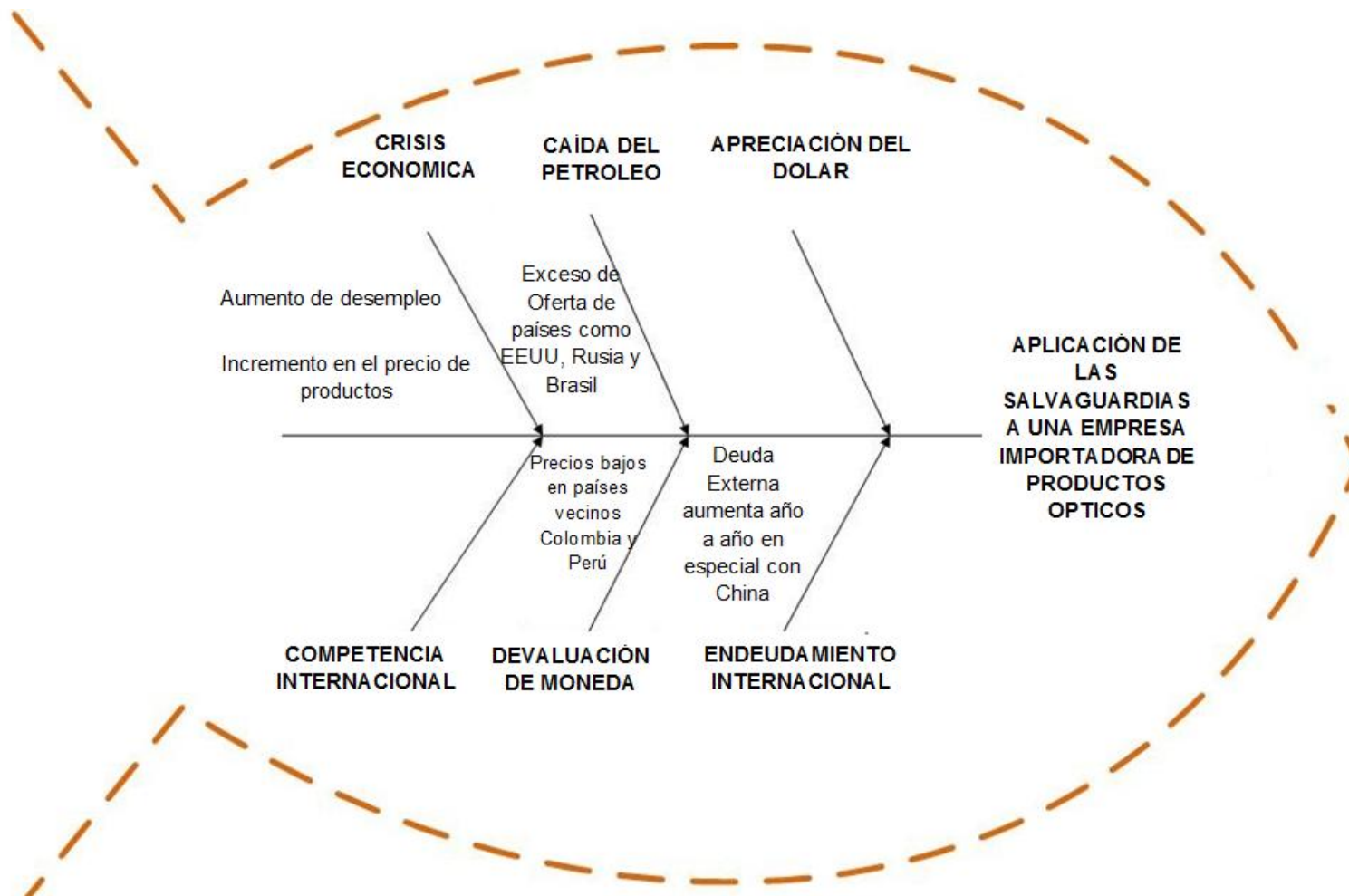


Figura No. 1 Diagrama de Espina de Pescado
 Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Por lo examinado anteriormente, en el Diagrama Ishikawa se proyectaron las posibles causas que condujeron al Gobierno a implementar las salvaguardias como por ejemplo, la crisis que está atravesando el país actualmente, además de la caída del petróleo que es uno de los principales ingresos del Ecuador; y la devaluación de la moneda de los países vecinos Colombia y Perú, lo que ha ocasionado que la mayoría de las empresas emigren a esos países y que la población ecuatoriana prefiera comprar en la frontera, porque los precios son más bajos en comparación con los de la producción local.

Todas las inquietudes que se han desarrollado a raíz del problema de investigación se espera que sean descartadas con este estudio sobre el análisis de la aplicación de las salvaguardias.

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Analizar el efecto que causa la aplicación de las salvaguardias en una empresa comercial importadora de productos ópticos y cuál sería el resultado en las ventas y en los costos de la misma.

Objetivos Específicos

- Conocer la historia de las salvaguardias, a qué tipo de productos se aplican e identificar las ventajas y desventajas de implementarlas salvaguardias en las importaciones de una empresa comercial importadora de productos ópticos.
- Levantar información acerca de la percepción que tienen los empresarios del sector óptico sobre las afectaciones de las salvaguardias dentro del sector.
- Evaluar la afectación de las salvaguardias en las ventas, gastos y costos de la compañía en los rubros históricos de los años 2013 al 2015.
- Determinar la factibilidad de continuar con la importación de productos gravados con salvaguardias para la venta de la importadora en los años 2016 – 2017.

- Presentar propuestas para optimizar la competitividad del negocio a través del incremento en las ventas, mejorando su gestión de cobro, procesos y controles y reduciendo gastos innecesarios, para una adecuada toma de decisiones.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo afectan las salvaguardias a los productos que importa la empresa óptica?

¿Cuáles son los factores principales que influenciaron para la aplicación de las salvaguardias?

¿Ha influido la aplicación de las salvaguardias en las ventas para la empresa óptica en el año 2015 y 2016?

¿Cómo afecta la situación económica a la empresa óptica actualmente?

¿El consumidor final también se ve afectado por la aplicación de las salvaguardias?

¿Qué estrategias piensa en implementar la empresa importadora de productos ópticos para que no disminuyan sus ventas?

JUSTIFICACIÓN

Esta investigación sirve para dar a conocer la influencia que tiene la aplicación de las salvaguardias en los productos ópticos para la empresa importadora, además de comprender si las salvaguardias tuvieron algo que ver en el aumento de los costos y la disminución de las ventas para la empresa. Con los resultados que se obtengan en el desarrollo de la investigación, se beneficiarán todas las empresas importadoras de productos ópticos y aquellas personas que quieran conocer acerca del tema de las salvaguardias y su influencia en las importaciones.

A su vez, solucionará problemas reales acerca de cuáles serán las medidas que tiene que tomar la Empresa Importadora de Productos Ópticos para que no sigan disminuyendo sus ventas y determinará cuál es la causa de que las ventas se han reducido en estos últimos 2 años.

Además aportará a todos los temas a tratar respecto a las salvaguardias como su origen, quién las diseñó, qué impacto tiene para la empresa, cuáles son las recomendaciones para la empresa, etc., puesto que permite ayudar a otros futuros estudiantes en investigaciones similares para que puedan ampliar más información en áreas de pre grado y post grado, ya que conocerán sobre el concepto de salvaguardias y su aplicación; y, las empresas estarán conscientes de qué hacer de acuerdo a esta nueva medida impuesta por el Gobierno.

Esta investigación conlleva problemas trascendentales de orden tributario como el de generar valor de los costos de los productos importados de acuerdo al porcentaje que se les asigna a cada uno de ellos, por lo tanto, la investigación se centrará en el efecto que ha tenido la implementación de las salvaguardias respecto al decrecimiento de las ventas en la empresa y estableciendo como una posible solución para la misma, sería la de convertirse en la empresa más competitiva del mercado, teniendo que reducir los costos para así no trasladar la falta de competitividad al consumidor final.

Exactamente se pueden sugerir recomendaciones para todas las empresas que importen productos que tengan salvaguardias, con la finalidad de que se puedan realizar mejoras en el proceso de gestión administrativa y en los sistemas de logística de la empresa.

Todas las razones antes mencionadas han sido las principales causas por la que es importante conocer acerca de este tema de la aplicación de las salvaguardias para aquellas empresas que necesiten capacitarse y logren una mejor toma de decisión.

VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para que el análisis sea viable se realizará entrevistas a Gerentes y encuestas a las Empresas Importadoras de Productos Ópticos de la ciudad de Guayaquil, lo cual ayudará a la recolección de datos y este a su vez permitirá obtener un mayor conocimiento en cuanto a la afectación para las empresas de acuerdo a la aplicación de las salvaguardias. Con lo antes mencionado sobre la investigación muestra la factibilidad debido a que goza de los recursos humanos y financieros para medir su impacto.

CONSECUENCIAS DE LA INVESTIGACIÓN

Con esta investigación se logrará identificar cuales fueron la causas que generaron la aplicación de las salvaguardias de parte del Gobierno, además se conocerá cuál es el motivo de la disminución de las ventas de la Empresa Importadora de Productos Ópticos, con lo que se conseguirá recibir un mayor entendimiento sobre las Importaciones que realizan la mayoría de las empresas que compran bienes al extranjero los cuales aplican salvaguardias.

Dado el estudio del caso se presentará información relevante con datos reales que se manejará de manera muy confidencial, para mostrar resultados precisos respetando siempre la discreción de los involucrados.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes del Problema que se Investiga

En la economía mundial que se está desarrollando, la liberación comercial es un elemento de mucha importancia y representa un componente de desarrollo para todos los países, dado que permite el intercambio de bienes y servicios internacionalmente en condiciones que favorecen a sus participantes, como la eliminación o disminución de las barreras comerciales. Existen casos de países que la han aplicado, como el de Estados Unidos en el que se generó una situación de presión por parte de sus productores, dado que ellos no podían competir con productos que ingresaban al país en mejores condiciones económicas, por lo que reprochaban el hecho de que su Gobierno permitía el ingreso indiscriminado de proveedores internacionales lo que los perjudicaba.

Al presentarse dicha situación, los Estados Unidos necesitaban de una forma para salvaguardar su producción nacional y disminuir el perjuicio económico que se estaba generando a sus productores. Por lo cual, se realizó una propuesta de regulación de las importaciones que permita el incremento de la producción nacional y la protección de la misma, ante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), institución que tenía como finalidad fortalecer e impulsar el desarrollo de negocios internacionales entre las diferentes naciones; es así, que a pesar de que la aceptación de dicha propuesta significara un riesgo para esta nueva forma de comercio que se estaba desarrollando, el GATT implantó el Acuerdo de las Salvaguardias tratando de que los requisitos necesarios para implementar esta medida sean difíciles de realizar.

Es así que remitiéndose al significado que da el GATT a las salvaguardas, se tiene que son medidas aplicables en situaciones de urgencia y de forma temporal mientras dicha situación mejora, su finalidad es la de proteger la industria nacional de la importación de bienes o servicios que pueden significar un riesgo para algún sector de la economía de un país.

Dicho de otra forma, el empleo de la medida crea barreras para la importación de bienes o servicios desde determinado país; lo que a su vez, contradice el principio del GATT. En 1995, el Acuerdo de las Salvaguardas fue ampliado y adoptado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), organización que sustituyó al GATT (Organización Mundial del Comercio).

Al existir factores externos que no pueden ser controlados por los países al momento de abrir sus puertas al mercado internacional por medio de la liberación comercial, es que existen mecanismos que permiten tener un control parcial de dichos factores, como son las salvaguardas que deben ser aplicadas solo en casos de urgencia, dado que para proteger la industria nacional se debe limitar la liberación comercial, factor que ha demostrado ser importante dentro del desarrollo de un país; además de contraponerse a los objetivos con los que fueron creados el GATT y la OMC que es el fortalecimiento y ampliación de los negocios internacionales entre las naciones del mundo. Es importante mencionar que la aplicación de la medida de salvaguarda solo la pueden aplicar los países miembros de la OMC, como en el caso de Ecuador que se adhirió en 1996.

Ecuador presentó sus primeros indicios de adherirse al entonces GATT, el 13 de agosto de 1991 en el Gobierno de Rodrigo Borja, iniciativa realizada por el Ministro de Industrias, misma que fue desestimada por el Gobierno ecuatoriano días más tarde. Sin embargo, en 1992, el Presidente Sixto Durán Ballén en su discurso de posesión de mando indicó la decisión del Gobierno Nacional de pasar a formar parte del GATT, necesidad que se había presentado en un intento de mejorar el desarrollo económico del país y encontrar mercados para la producción ecuatoriana que solo entrando a un marco de negociaciones internacionales podía conseguir satisfacerla (Espinoza, 1995).

Una de las inquietudes que surgen es ¿por qué Ecuador no ingresó al GATT años antes? Y la respuesta que da Sr. Cristian Espinoza Cañizares, funcionario de la Dirección General del GATT/OMC y participante activo en el proceso de adhesión de Ecuador, menciona que fueron por dos razones principales (Espinoza, 1995):

- Falta de conocimiento del tema en los funcionarios que manejaban el comercio exterior del país.

- En Ecuador se manejaba una política económica proteccionista y se seguía la moda de hacer política exterior que consistía en el no alineamiento, siguiendo el discurso anti-imperialista que se había extendido, así como la teoría de que el problema de desarrollo de los países subdesarrollados se debía al decaimiento de los términos de intercambio internacional.

Luego de haber tomado la decisión se iniciaron las acciones necesarias para pasar a formar parte de esta organización de comercio internacional. El primer paso fue enviar la solicitud de adhesión al GATT en septiembre de 1992, seguido de la aprobación de dicha solicitud en 1993 y un requerimiento de un informe que dé a conocer la situación del país en sus diferentes ámbitos, legislativa, económica, jurisdiccional, operativamente y la política comercial que se manejaba. Entrando en una etapa de revisión y aclaración de dudas que continuó hasta 1994, año en que se realizó la primera reunión con el Grupo de Trabajo del GATT y marcándose el inicio de las negociaciones bilaterales para atender a las demandas de la organización en mención, que no terminó sino hasta 1995 donde la adhesión definitiva de Ecuador a la, recién creada, OMC fue aprobada por unanimidad en la reunión del Consejo General en Ginebra; sin embargo, no fue hasta enero de 1996 cuando se ratificó el Protocolo de Adhesión, que Ecuador se declaró miembro oficial de esta organización (Salgado, 2002).

El ser miembro de una organización internacional implica que es necesario adoptar el reglamento que esta establece, como fue en el caso de Ecuador al adherirse a la OMC, apegándose al cumplimiento de los requisitos para beneficiarse de la forma de comercio internacional que esta tiene. Es así que en el 2009, año en que se desató una crisis económica mundial que tuvo sus inicios en EEUU y el desplome de los precios del petróleo que se había generado en el 2008, obligó a que Ecuador optara por la adopción de las medidas de salvaguarda a la balanza de pagos que la OMC facilita a los países que tienen altos riesgos de llegar a un desequilibrio económico grave. Sabiéndose que las exportaciones de petróleo son el principal rubro de los ingresos para el país, una caída en su precio afecta directamente a su balanza de pagos y a su economía (Organización Mundial del Comercio).

La crisis económica que tuvo lugar en el 2009, ha presentado sus efectos durante varios años más, en los que algunos países como Ecuador no han podido estabilizar sus economía y se han presentado factores externos que han llevado a un decrecimiento de su desarrollo; además, de la constante caída del precio del petróleo, siendo razones suficientes para que el Gobierno Nacional emplee salvaguardias que vienen desde el 2009 hasta la actualidad (año 2016). Dichas medidas solamente pueden ser empleadas con la aprobación de la OMC, si es que esta considera que son necesarias luego de haber estudiado la situación del país que las demanda.

Al limitar las importaciones por medio de las medidas arancelarias que se han empleado, las exportaciones se fortalecen y se protege a la productividad nacional de un país. Sin embargo, es notorio que después de la adopción de dichas medidas, la disminución de las importaciones son significativas en el país, además de tener un efecto negativo en la disminución de las exportaciones también, afectando a la balanza comercial y de pagos, teniendo como causa principal la baja del precio del crudo de petróleo y de la valoración del dólar, la moneda oficial del país.

Con la finalidad de mejorar o estabilizar la situación de la balanza de pagos, se ha optado por la implementación de dichas salvaguardias, evitando así la fuga de divisas, el aumento de las importaciones y fortaleciendo la producción nacional. No obstante, la medida tomada no ha sido bien aceptada por el sector privado, dado las consecuencias que trae a algunos sectores productivos.

1.1.1 Antecedentes para la Creación de la Organización Mundial Del Comercio (OMC)

Al hacerse referencia a las medidas restrictivas de comercio exterior como lo son las salvaguardias, es importante conocer cuáles fueron sus inicios y las organizaciones que dieron paso para su creación; pues como se ha mencionado anteriormente, el tema de las salvaguardias se creó por una organización mundial de comercio exterior, el GATT, cuya finalidad era la de propiciar y fortalecer el intercambio comercial de bienes y servicios entre sus diferentes países miembros,

por lo cual se encargaba de regular las relaciones comerciales entre ellos, siendo de diferente desarrollo económico y que tuvo la necesidad de aplicar medidas de protección que impidan el daño de las economías participantes por el hecho de eliminar sus barreras para liberar el comercio (Organización Mundial del Comercio)

Es así que se entiende que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que se basa en un grupo de acuerdos y reglas fundado en La Habana-Cuba en 1948, fue una organización provisional que tenía la finalidad de reglamentar las normas aplicables al comercio internacional para disminuir los obstáculos de comercio exterior; además de contener normativa referente al empleo, acuerdos en productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones extranjeras y servicios.

Hasta 1994, eran 128 países los que participaban en el Acuerdo General, pasando a denominarse como partes contratantes del GATT. Esta institución fue la antesala de la OMC, que la reemplazó en enero de 1995 y los países firmantes automáticamente pasaron a ser miembros oficiales de la nueva organización (Organización Mundial de Comercio, 2016).

Con la finalidad de establecer las condiciones en las que los países firmantes del Acuerdo General iban a desarrollar sus actividades de comercio exterior, se realizaron negociaciones a las que llamaron “Rondas Negociadoras”, siendo estas un total de ocho conferencias, siendo estas (Castillo K. , 2010):

1. Primera Ronda en Ginebra cuando fue formado el GATT.
2. Ronda Torquay (Reino Unido).
3. Ronda Annecy (Francia).
4. Ronda de Ginebra.
5. Ronda Dillon.
6. Ronda Kennedy.
7. Ronda Nixon (más tarde denominada Ronda Tokio).
8. Ronda Uruguay.

De las ocho rondas mencionadas, las siete primeras se realizaron con la finalidad de conseguir la reducción de las barreras arancelarias de sus miembros. De lo cual (Castillo J. , 2002, págs. 81-83):

- En las cinco primeras se llevaron a cabo negociaciones bilaterales y plurilaterales.
- En la sexta ronda, el modelo de negociación ya no fue ni bilateral ni plurilateral, si no que se planteó una reeducación lineal de los aranceles para los productos que sean de interés de cada parte contratante.
- Finalmente, en la séptima ronda y la más controversial, fue la de Tokio, en la que se realizaron negociaciones en donde los obstáculos no arancelarios estuvieron un primer plano, creándose un código sectorial de dichas barreras técnicas. Así también, la negociación agrícola fue un fracaso y solo se consiguió determinar una lista de precios que los participantes se comprometieron a cumplir en la medida de lo posible. Además, de la mala aplicación del principio de nación más favorecida condicional, que consistía en que si una nación otorgaba beneficios arancelarios para el producto de otro país, automáticamente, dicho beneficio tenía que ser extendido para los demás productos similares que los demás miembros tenían; en este caso, el beneficio que se había conseguido negociar no favorecía a todos los demás países, sino que solo a los que se ajustaban a las normas de esta última ronda.

En el periodo 1979-1982 se fueron presentando varios problemas por las malas negociaciones ejecutadas en la Ronda Tokio. Es así que para 1982 se realizó el trigésimo octavo periodo de sesiones de los países miembros (partes contratantes), de lo que se consiguió una Declaración Ministerial en la que los países participantes hicieron un compromiso político de seguir la orientación marcada para evitar más problemas de la mala negociación realizada; sin embargo, esto solo quedó en promesa y que se cumpliría siempre que se dieran las circunstancias políticas necesarias en los países que la adoptaron.

Dado que la medida compensatoria que se empleó no tuvo los resultados deseados, en 1986 el 20 de septiembre se realizó la octava ronda de negociación en Punta del Este – Uruguay, siendo la mayor negociación comercial que se ha dado. El objetivo de la negociación fue el de modificar la política arancelaria y conseguir la liberación comercial a nivel mundial. Esta Ronda finaliza en 1993, Marruecos.

La creación de la OMC se da el primero de enero de 1995, luego de varias negociaciones llevadas a cabo desde 1986 hasta 1994. Esta nueva organización posee un contenido más extenso que el GATT, debido a que por primera vez se usa el procedimiento multilateral de negocio de servicios, cambio entre ideas y conocimientos, protección de la propiedad intelectual y de las inversiones.

Es así que con la creación de la OMC se amplían las negociaciones acordadas en la Ronda Uruguay y se reemplaza al GATT. Las funciones de esta organización son (Organización Mundial de Comercio, 2016):

- Gestionar los acuerdos comerciales establecidos.
- Ser un foro internacional de negociaciones comerciales.
- Impulsar la solución de las diferencias comerciales que existen.
- Inspeccionar la estructura de las políticas comerciales de cada país miembro.
- Otorgar asesoría técnica y capacitación para los países en vías de desarrollo.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

Todo esto, con la finalidad de contribuir a la liberación del comercio entre sus países miembros para llegar a un sistema que facilite el intercambio comercial entre las naciones, siempre que este no perjudique las economías de cada una de ellas.

1.1.2 Adhesión de Ecuador a la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Luego del comunicado, dado por el ex presidente Sixto Durán Ballén, de que Ecuador ingresará al GATT, en septiembre de 1992 se envía la solicitud de ingreso a esta organización, iniciándose un proceso que duró año para que Ecuador sea considerado miembro de dicha organización, este proceso culminó en diciembre de 1995, año en que se creó la OMC, por lo cual, el proceso que el país estaba siguiendo para ser miembro del GATT, en ese entonces, tuvo que ser reajustado para que se adhiriera con la nueva normativa que la OMC establecía, para lo cual se realizaron nuevos informes que describían la situación política, jurisdiccional y comercial de Ecuador.

Es así que se reconoce a Ecuador como miembro oficial de la OMC en 1996, pasando a ser el primer miembro de esta organización y encabezando la lista de los 21 países que solicitaron su adhesión sin ser miembros del GATT. Para Ecuador, el ingreso al GATT representaba una reestructuración de los esquemas comerciales que el país manejaba, siendo una oportunidad para mejorar su desarrollo; es así, que se designó un equipo de trabajo para que se encargara exclusivamente de llevar adelante dicho proceso de adhesión y así evitar que sea un proceso más que quede en el olvido en cuanto al ámbito del comercio exterior, además de designarle a la Cancillería la supervisión del mismo (Espinoza, 1995).

Al pasar a ser miembro de la OMC, Ecuador lleva a cabo varias negociaciones bilaterales y multilaterales, llevándolo a reforzar la política de comercio exterior que manejaba. Dichas negociaciones se realizaron en torno a temas arancelarios, de obstáculos técnicos del comercio exterior, propiedad intelectual, agrícolas, aduaneros, inversiones, estadísticas de comercio y servicios.

1.1.3 Medidas de Protección: Antidumping, Subvenciones y Medidas Compensatorias y Salvaguardias o Sobretasas

Dentro de la normativa que establece la OMC, se reconocen tres clases de medidas especiales para la protección del comercio, dentro de las que se encuentran las medidas antidumping, medidas compensatorias y salvaguardias a las que también se las conoce como sobretasas, según la OMC las define como (Organización Mundial del Comercio):

El “**dumping**” se genera cuando una empresa exporta su producto a precios menores a los que lo comercializa en el país donde los produce. La OMC no se encarga de controlar dichas prácticas realizan las empresas, sino que el Acuerdo Antidumping que establece es para que los Gobiernos de los países miembros tomen las medidas necesarias para evitar este tipo de prácticas que pueden perjudicar a las economías de los países importadores.

Para aplicar las medidas antidumping, el Gobierno del país afectado debe ser capaz de demostrar que se están realizando prácticas de dumping, se debe calcular la diferencia de precio que existe en el precio del producto en el país importador con el precio que se maneja en el mercado del país exportador, además de evidenciar el daño que está causando en la economía o la amenaza de causarlo. Según la OMC, las medidas antidumping radica en la aplicación de un derecho de importación adicional sobre algún producto específico de algún país exportador, con la finalidad de que el precio de importación se acerca lo más posible al precio de comercialización en el país exportador o para reducir e impedir el daño a la economía del país que importa dicho producto.

Para aplicar las medidas antidumping, las investigaciones deben demostrar que la diferencia de precios debe estar del 2% en adelante, determinar si las importaciones del producto que se sospecha que aplica dumping van del 3% en adelante, entre otros aspectos. De lo contrario la OMC considerará que la economía del país importador no se encuentra severamente afectada por dicha práctica, por lo que no será necesario la aplicación de las medidas antidumping (Organización Mundial de Comercio, 2016).

Para las **subvenciones y medidas compensatorias** existe un Acuerdo que tiene doble función, la primera es disciplinar el uso de las subvenciones y la segunda es la reglamentación de las medidas que los países pueden acogerse para compensar las consecuencias de las subvenciones. Para entender de mejor forma este ámbito del comercio exterior, en el Acuerdo de la OMC se determina como subvención al que cumple tres requisitos (Organización Mundial de Comercio, 2016):

1. Debe ser una contribución financiera.
2. La contribución debe ser dada por el Gobierno o alguna empresa pública.
3. Que dicha contribución otorgue beneficio.

Es así que se deben cumplir esos tres requisitos para ser considerada una subvención, es así que para implementar las medidas compensatorias, el Gobierno debe demostrar la existencia de mercadería subvencionada y el daño que esta está causando o pueda causar a cierta rama de su producción nacional.

Las **salvaguardias**, la OMC las define como medidas de aplicación en situaciones de urgencia referente a al aumento indiscriminado de las importaciones de ciertos productos, siempre que estas causen daño grave a la economía o algún sector productivo específico del país importador. Estas medidas consisten en la suspensión de concesiones y obligaciones, estas medidas pueden darse en la limitación del volumen de importación o puede ser en el aumento de los derechos por encima de los tipos consolidados.

La aplicación de las medidas de salvaguardia tienen los siguientes principios:

- Son temporales.
- Pueden aplicarse cuando se establezca que las importaciones sean causantes de graves daños a la producción de la industria nacional del país importador.
- La aplicación de las salvaguardias no es selectivas; es decir, que se aplica el principio de la nación más favorecida, por lo cual estas medidas afectan a todos los productos importados sin tener en cuenta su lugar de origen.

- Mientras están en vigencia, deben ser suprimidas de forma progresiva.
- El país que las aplique debe otorgar una compensación a aquellos miembros que se perjudique su comercio por las medidas aplicadas.

La diferencia de las medidas de salvaguardias con las de antidumping y las compensatorias por subvenciones, es que no es necesario que se pruebe una competencia desleal en el comercio, sino que pueden ser aplicadas de forma general cumpliendo el principio de la nación más favorecida.

Las salvaguardias tienen sus inicios en la Ronda Uruguay, negociación en la que se estableció el Acuerdo sobre Salvaguardias (Acuerdo SG), dado que en años anteriores, las partes contratantes del GATT ya venían implementando varias medidas “de zona gris”, que no eran más que restricciones negociadas bilateralmente y que eran aceptadas de forma voluntaria por sus partes, limitando las exportaciones y acuerdos comerciales; práctica que se daba para restringir la importación de productos en específico. Dichas medidas no se encontraban amparadas por el artículo 19 del GATT, por lo tanto su legalidad era dudosa. Es así que, desde que entró en vigor el Acuerdo SG, se prohibió el uso de dichas medidas y la eliminación de las que se encontraban vigentes, obligando a que sus miembros se ajustaran al nuevo sistema de salvaguardias.

Dicho Acuerdo, es de aplicación para todos los miembros de la OMC y tiene como finalidad reforzar y dilucidar las disciplinas del GATT que se refieran al artículo 19; abolir las medidas de restricción del comercio exterior que no puedan ser controladas multilateralmente; impulsar la reestructuración de los sectores afectados por el aumento indiscriminado de la importación y así potencializar su competencia en los mercados internacionales.

La estructura del Acuerdo SG está compuesta por 14 artículos y contiene un anexo. Es importante mencionar que este es el que determina la normativa para la aplicación de las salvaguardias en el comercio exterior y que tiene como pilar fundamental los principios del GATT en 1994.

La mencionada estructura puede ser resumida de la siguiente manera (Organización Mundial de Comercio, 2016):

- Los artículos 1 y 2 hablan acerca de las disposiciones generales del Acuerdo.
- Los artículos del 3 al 9, son los que hacen referencia a la normativa que se debe seguir una vez aplicada la salvaguardia.
- Los artículos 4, 10 y 11 se refieren al tema de la normativa de aquellas medidas de limitación del comercio exterior que se aplicaban antes de las salvaguardias.
- Los artículos del 12 al 14, tratan el tema de la pauta multilateral que deben seguir al aplicar las medidas de salvaguardia.

Las salvaguardias pueden ser consideradas como un importante instrumento para la regulación del comercio exterior, dado que permite proteger la producción nacional ante una apertura de mercado; por lo cual, es de mucha importancia que se conozca la forma en que estas funcionan y el proceso que se debe seguir para ser ejecutadas, mismo que se detalla a continuación.

Para que un país miembro pueda aplicar las salvaguardias que establece la OMC, esta exige que se cumpla un procedimiento por el país que solicita hacer uso de dichas medidas y que inicia por realizar una solicitud por parte del sector productivo afectado, ya sea un conjunto de productores o uno solo que sea afectado. Dicha solicitud tiene que ser dirigida a la Secretaría Técnica de la Comisión y a su Presidente.

Seguido de esto, el país que dice ser afectado, debe demostrar de qué forma la importación del bien que se ha mencionado, lacera la economía o la manera de que esta constituye una amenaza para la competencia de la industria nacional. A lo cual, la Secretaría Técnica de la Comisión procede a realizar la evaluación necesaria de la situación presentada, cerciorándose de que la información brindada es justificativa para la aplicación de las medidas de salvaguardia, la orden de inicio de investigaciones de la situación, se la da mediante resolución.

Luego de que la Comisión certifique que las pruebas entregadas son reales, por medio de una resolución publicada en el medio de comunicación oficial del país que realizó la solicitud, de lo contrario, la respuesta es enviada por medio de una carta certificada.

Una vez que se haya aprobado la solicitud de implementación de las salvaguardias, la Comisión tiene un plazo de 90 días para dar sus conclusiones de las investigaciones realizadas. Cuando se entra en la etapa de investigación, debe ser notificado a los países que poseen acuerdos comerciales con el país demandante y avisar al Comité de Salvaguardias de la OMC. Es importante mencionar, que la Comisión que atiende la petición, puede solicitar más información al país demandante, con la finalidad de conocer mejor lo que ha sucedido y por qué se realiza tal solicitud.

Se debe señalar que en el proceso de la investigación, se puede otorgar información de esta a cualquier solicitante, siempre que esta información sea no confidencial. Así también, las pruebas de que las importaciones de algún producto están afectando gravemente a la economía pueden ser presentadas en audiencias públicas por parte del país solicitante.

Luego de dicho proceso, la Secretaría Técnica, presenta un informe de índole técnico, en el que se hace saber la decisión final de dicha institución, y que debe ser difundida en el medio de comunicación oficial que el país demandante haya indicado.

Es así que se puede decir que para implementar las salvaguardias al comercio exterior de Ecuador, este debió presentar las pruebas necesarias y que justifiquen el empleo de dichas medidas ante la OMC; motivo por el cual, se dará a conocer las condiciones que se deben presentar para aplicar estas medidas proteccionistas.

1.1.4 Circunstancias en las que se pueden aplicar las Medidas de Salvaguardia

En el artículo 2 del Acuerdo SG es en que se detallan las circunstancias en las que las salvaguardias pueden considerarse para ser aplicadas, además de precisar que estas medidas serán aplicadas bajo el principio de la nación más favorecida (Organización Mundial de Comercio, 2016).

- Cuando se genera un aumento substancial de las importaciones, es así que para determinar dicho aumento, su cálculo puede hacerse tanto en términos absolutos o relativos según la productividad nacional.
- Cuando el aumento de las importaciones representan un daño o pueden causar un daño grave al sector productivo del país:
 - El daño grave es cuando un sector productivo ha sufrido un deterioro considerable. Para determinar si tal daño existe, el delegado de la OMC debe evaluar los elementos que contribuyen a que se genere dicha situación. Los elementos que deben ser tomados en cuenta al momento del análisis son: el ritmo y la magnitud cuantitativa del incremento de las importaciones; así como la porción de mercado que ha sido abarcada por los productos importados; el comportamiento de las ventas, la producción, el uso de la capacidad productiva, el nivel de empleo y las ganancias y pérdidas presentadas en el sector.
 - En la amenaza de un daño grave, debe demostrarse que dicho daño es inminente si se sigue en las condiciones presentes, los argumentos que se vayan a utilizar deben ser basados en hechos y no en posibilidades. Es así que si no se establece que existe un daño grave a la producción nacional, se puede conseguir emplear las medidas de salvaguardia cuando se pruebe que existe una amenaza de daño grave.

1.1.5 Salvaguardias aplicadas en Ecuador en el año 2009 y en el año 2015

Como se había mencionado, al suceder la crisis económica mundial en el 2009 y la disminución del precio del petróleo en el 2008, fueron causas suficientes para que Ecuador recurra al empleo de las medidas de salvaguardia por medio de la resolución No. 466 del Comité de Comercio Exterior (COMEXI) con Registro Oficial (R.O.) 512. La medida aplicada es una salvaguardia por balanza de pagos, ya que por medio de un estudio del Banco Central del Ecuador (BCE), se determinó que era necesaria la reducción de importaciones en un monto de US\$ 2.169 millones para lograr un equilibrio en el sector externo y macroeconómicamente. Para dicha salvaguardia el tiempo de aplicación se estableció que sería durante un año, aplicando un recargo Ad-Valorem adicional a las mercancías que se determinaron en la misma resolución; así también se aplicó un recargo adicional a otros productos que asimismo se detallaron; y, se establecieron limitaciones del valor de las importaciones por medio de cuotas (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, 2009).

Las salvaguardias aplicadas en el año 2009 también fueron para todos los países con los que Ecuador tenía en vigencia acuerdos comerciales. Estas medidas tienen un carácter muy parecido a las aplicadas en el 2015 y que tienen un periodo de aplicación de 15 meses, contando con los tres meses de eliminación progresiva; además de procurar disminuir en un monto de US\$ 2.000 y 2.400 las importaciones con estas nuevas salvaguardias.

Al analizar la situación macroeconómica que ha llevado a la aplicación de las salvaguardias en dos ocasiones en estos últimos 8 años, se tiene los siguientes aspectos:

Tabla No. 1 Situación macroeconómica que llevó a la implementación de las salvaguardias en los años 2009 y 2015

2009	2015
<ul style="list-style-type: none"> • Disminución del precio del petróleo. • Pérdida de fuerza del dólar, situándose en US\$1,40 con respecto al euro. • Recesión de la economía mundial, siendo el más afectado Estados Unidos. • Devaluación del dólar y demás monedas de la región. 	<ul style="list-style-type: none"> • Continuidad de la disminución del precio del petróleo. • Devaluación de la moneda a US\$1,12 con relación al euro. • Rápido crecimiento económico de Estados Unidos, lento crecimiento de otros países importantes en la economía mundial. • Devaluación de las monedas de los países de la región, valoración progresiva del dólar.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Como se puede observar en la tabla presentada, la situación macroeconómica es casi parecida entre los dos periodos analizados. Sin embargo, es evidente la capacidad de una rápida recuperación de la economía de Estados Unidos y por otro lado, se observa que aún los efectos de la crisis económica del 2009 siguen presentes 5 años después, desacelerando el crecimiento económico de otros países. Así también, el tema de la devaluación y apreciación de la moneda, para Ecuador es una situación que afecta su economía, dado que sus principales socios comerciales son los países latinoamericanos, en los cuales sus productos pierden competitividad y los bienes importados de dichos países ganan ventaja competitiva en el mercado nacional al tener un menor precio.

Así también, es importante observar la diferencia de los términos en que se emplearon las salvaguardias en estos dos periodos y cuáles han sido sus consecuencias, presentándose un resumen de aquello a continuación:

Tabla No. 2 Diferencia de las medidas de salvaguardia y sus efectos en los años 2009 y 2015

2009	2015
<ul style="list-style-type: none"> • La salvaguardia se aplicó a 627 posiciones arancelarias: 73 tuvieron recargo arancelario que osciló entre un 30 y 35%; 283 fueron con recargo mixto (arancelario y específico por volumen); y, 271 con cupos de valor CIF entre el 65 y 70%. 	<ul style="list-style-type: none"> • La cobertura de la salvaguardia es de 2.960 posiciones arancelarias.
<ul style="list-style-type: none"> • Las Salvaguardias aplicadas, abarcaron el 23% de las importaciones realizadas el año anterior (2008) que representó cerca de US\$ 4.300 millones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las nuevas salvaguardias aplicadas, abarcaron el 30,3% de las importaciones realizadas el año anterior (2014), equivalente a un monto de US\$ 8.399 millones.
<ul style="list-style-type: none"> • En este año, las importaciones disminuyeron en un 19% y aquellas mercancías que estaban con salvaguardia, disminuyeron en un 39%. 	<ul style="list-style-type: none"> • La disminución de las importaciones se generó en un 22,5% y las mercaderías a las que se les aplicaron las salvaguardias, disminuyeron en un 34%.

Fuente: (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2016); (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2015)
Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Si bien es cierto, las salvaguardias que fueron aplicadas en el año 2015 abarcan cerca de un tercio de los productos que importa Ecuador, tratando de conseguir una disminución mayor de las importaciones; sin embargo, existieron algunos inconveniente que esto causó a algunos productores de Ecuador, en lo que se tuvo que dar una intervención institucional y de los gremios de productores para que algunos insumos necesarios para la producción no se vieran afectados por dichas salvaguardias. Pero a pesar de todo esfuerzo, aproximadamente un 20% de las compras realizadas al exterior por los exportadores se vieron afectadas por las sobretasas de estas medidas adoptadas (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2015).

Se ha solicitado la liberación de las sobretasas a bienes que no son producidos en el país y que forman parte de la producción nacional, como lo son: pulpas de frutas, tapas y envases plásticos, partes y piezas para cocinas de inducción y gas. Por lo cual, se puede decir que la aplicación de las salvaguardias sí

han afectado a la producción nacional (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2015).

1.2 Fundamentos Teóricos y Metodológicos

1.2.1 Fundamentos Teóricos

1.2.1.1 Teoría de Singer- Prebisch

Esta teoría nace a raíz de una investigación realizada por los economistas Hans Singer y Raúl Prebisch en 1950, de lo cual determinaron la tesis Singer-Prebisch que habla de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio comerciales en el largo plazo, que terminan beneficiando a los países desarrollados y perjudicando a los países menos desarrollados. Dado que la propensión que tiene los países en vías de desarrollarlo a producir alimentos y materia primas, así como la disminución progresiva de los precios de dichos bienes, llevarán a que los términos de intercambio en los que se manejan sus relaciones comerciales los terminen perjudicando (Gómez, 1992, pág. 35).

Esta teoría, con deterioro de los términos de intercambio se refiere a que de mantenerse el volumen de exportaciones, la capacidad de compra de los países en vías de desarrollo disminuirá con el tiempo. Esta afirmación se basaba en tres factores que Prebisch y Songer habían identificado (Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2012):

- La elasticidad ingreso de la demanda, que hace referencia a que la demanda de los bienes aumenta pero en un margen menor del que lo hace el ingreso; es decir, que la demanda de ciertos productos llegan a un tope en el que no aumentarán más a pesar de que el ingreso que los consumidores obtengan siga creciendo. Además, que hay que tener en cuenta que existe la competitividad, lo que ocasiona que los precios de los productos disminuyan.

- La estructura de mercado de trabajo de los países en vías de desarrollo, a los cuales les cuesta retener los beneficios del aumento de productividad en las actividades primarias, es decir, que la eficiencia (producir más con los mismos recursos) en estos sectores, no significa directamente un aumento de la ganancia de aquellos productores, sino que ocasiona la caída de los precios que terminan beneficiando a los países desarrollados.
- Otro elemento que influye en este deterioro de los términos de intercambio es el avance tecnológico, en el cual varios productos primarios son remplazados por productos artificiales, disminuyendo el mercado.
- La amplitud de los ciclos económicos de los países en vías de desarrollo, dado que estos son mayores que los ciclos de los países desarrollados; es así que cuando hay bonanza, los precios de los bienes primarios aumentan porque su demanda también lo hace. Sin embargo, cuando hay crisis, los países menos desarrollados son los que presentan una mayor curva de decrecimiento, esto es porque no existe mecanismos institucionales que detengan dicha caída.

Por lo cual, la recomendación que se daba para proteger a los mercados nacionales era la de apostar por la industrialización, cambiar la dependencia de las exportaciones de los productos primarios e incluirse en el mercado de los productos industrializados, rompiendo con la dinámica de depender de la bonanza de las economías desarrolladas.

1.2.1.2 Teoría del Proteccionismo-Friedrich List

Según Friedrich List, (1841) nos dice que:

“Una nación que con sus medidas protectoras y restricciones a la navegación ha desarrollado su energía manufacturera y su flota, de tal modo, que ninguna otra nación puede atreverse a competir libremente con ella, no debe hacer otra cosa más sensata que destruir esas escalas que dieron acceso a su grandeza, predicar a otras naciones las ventajas de la libertad comercial y el librecambio, y declararse arrepentida, por haber seguido hasta entonces la senda del error proteccionista, y haber emprendido recién ahora, el camino de la verdad” (List, 1841, págs. 413-414)

La teoría que List predicaba en su libro “Sistema Nacional de Economía Política” se basaba en que para lograr una liberación total del comercio exterior y hacer de todos los países una sola nación, solo se podía alcanzar cuando estos se encuentren en una misma condición política, económica y de poder. Era un convencido de que el Gobierno debe ser un ente que intervenga en el comercio exterior de su país, con la finalidad de cuidar sus intereses, de forma especial para los países en vías de desarrollo, dado que ellos son los más vulnerables a ser perjudicados por las naciones más desarrolladas; es así que el sistema de proteccionismo del comercio exterior, es la única forma en que los países desarrollados y los que se encuentran en vía de desarrollo puedan mantener relaciones comerciales que los beneficien.

1.2.1.3 Teoría Neoclásica de los Impuestos- Marshall

La teoría de Alfred Marshall hacía referencia a la distorsión que sufrían los precios de los productos de aquellas economías competitivas al ser gravados con impuestos. Es así que la teoría proponía que con la aplicación de impuesto a los sectores que presentaban aumento en sus costos y que se entendía que estaban creciendo sus importaciones o que su rendimiento se encontraba en disminución, se podía generar ingresos para el Estado, los mismos que podían ser repartidos entre las industrias que presentaban un decrecimiento de sus costos y un crecimiento en su rendimiento, esto lograría maximizar la satisfacción de la sociedad (Jimenez Trejo, 2005).

1.2.2 Fundamentos Metodológicos

En el presente trabajo de titulación se realizaran entrevistas como técnicas de recolección de datos, las mismas se les harán a expertos sobre el tema de salvaguardias y a empresas a las cuales les afecto las salvaguardias en los resultados de sus operaciones.

Para la sustentación científica de la problemática que se investiga y la propuesta de la solución se realizará análisis a los estados financieros tales como ratios financieros, flujos operativos y variaciones horizontales y verticales de un año a otro.

A continuación se realizará proyecciones en ventas y costos para demostrar la fiabilidad y estabilidad del negocio.

Finalmente se realizará un análisis para proponer si es factible seguir importando o sería una mejor opción usar productos sustitutos.

1.3 Marco Referencial

Para tener un análisis preciso de la problemática a analizarse, es necesario evaluar información que hace referencia al tema investigado, y contribuye para que los autores tengamos un juicio de valor al final de la investigación.

A continuación detallamos unas investigaciones que se relacionan con el tema que se va a analizar en nuestra investigación:

1.3.1 Evaluación de la salvaguardia aplicada en Ecuador en el año 2009, periodo de análisis 2000-2010

Este estudio fue realizado por Christian Mazón en septiembre del 2011 y publicado por medio de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. En este trabajo investigativo se trata la importancia de mantener un equilibrio en la balanza de pagos para Ecuador, dado el sistema productivo que este maneja y que consiste en la producción y exportación de bienes primarios y la importación de bienes con mayor valor agregado. La preocupación por mantener el equilibrio de la balanza de pagos, aumentó en la crisis económica iniciada en el 2008 y que presentó efectos a nivel internacional en el 2009, perjudicando las condiciones de intercambio comercial. Es así que el Gobierno ecuatoriano optó por implementar medidas de protección a la industria nacional y garantizar la liquidez en el sistema financiero.

Siendo esta medida la salvaguardia a la balanza de pagos y sus salvaguardias cambiarias, siendo así que el objetivo de la investigación fue el de comprobar la efectividad de las medidas aplicadas y evidenciar los bienes de consumo que habían tenido la mayor incidencia en el desequilibrio comercial presentado.

De lo cual, por medio de la aplicación de un estudio econométrico conocido como el Test de Chow, se concluyó que las medidas aplicadas sí fueron efectivas y se pudo disminuir, de forma temporal, las importaciones que causaban daño a la industria nacional, así también, se pudo disminuir el déficit comercial que se había presentado. Además, se concluyó que los bienes de consumo eran los que habían afectado el equilibrio comercial del país.

1.3.2 Impactos causados por la medida de salvaguardia de balanza de pagos en el Ecuador (2009)

Este estudio, fue realizado por Paola Grandes en febrero del 2012 y publicado por medio de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador en la ciudad de Quito. En la investigación se establece el impacto que generó la salvaguardia a la balanza de pago adoptada por el Gobierno ecuatoriano en el 2009, en los elementos principales de la economía ecuatoriana, analizándose variables como:

- Importación.
- Precios.
- Empleo.
- Ventas.
- Inversión societaria.

Por lo que se realizó un estudio del comportamiento de las importaciones de los bienes afectados por las salvaguardias y se determinó que las salvaguardias sí las redujeron, logrando retener un monto mayor al esperado y evitando un mayor déficit en la balanza comercial y de pagos. Así también, se determinó que el impacto en las variables económicas antes mencionadas, fue:

- Aumento de los precios, generado básicamente por la especulación que la aplicación de estas medidas causó.
- Sectores como: fabricación de calzado, textil y cerámica fueron beneficiados de forma indirecta por las salvaguardias, aumentando sus ventas y empleo.
- El sector que mayormente fue afectado por las salvaguardias es el automotriz.

1.4 Marco Legal

En el año 2015, el 11 de marzo entró en vigor la Resolución No. 011-2015 emitida por el COMEXI, en dicha resolución se estableció la aplicación de las salvaguardas a la balanza de pagos, gravando con sobretasas a un tercio de los bienes importados por Ecuador, la mayoría de ellos son bienes de consumo. Aplicando esta medida sin excepción, para todos los países con los que se lleven a cabo transacciones comerciales. La finalidad de dichas medidas es la de controlar las importaciones, salvaguardando el equilibrio comercial de la balanza de pagos.

Dicha resolución menciona que las salvaguardias aplicadas, no se aplicarán a las siguientes importaciones:

- Aquellas importaciones que hayan sido destinadas a Ecuador antes de la vigencia de la resolución, aun cuando necesiten ser nacionalizadas.
- Las mercaderías que constan en el artículo 125 del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).
- Las importaciones que se realicen en un régimen aduanero diferente al señalado en el COPCI, en su artículo 147.
- Los bienes que se reciban de cooperaciones internacionales para ayudar a poblaciones del Ecuador, ya sea que se los haga llegar por medio del sector público, de las organizaciones no gubernamentales (ONG) o las respectivas instituciones de cooperación.

- Las importaciones realizadas a países de menor desarrollo, refiriéndose a los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

También, se señala que las instituciones encargadas de la evaluación y de realizar el debido seguimiento de esta resolución son, el COMEXI, Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad; y, el Ministerio Coordinador de la Política Económica. Estas, tiene la responsabilidad de garantizar que la medida aplicada produzca los resultados esperados, satisfaciendo las necesidades que tiene el país en su balanza de pago; además, de ir la mitigando cuando se hayan alcanzado los objetivos con la que fue creada.

Así también, indica que el Ministerio de Comercio Exterior es el encargado de dar a conocer la medida que Ecuador está empleando y las condiciones a las que esta está sujeta, siendo comunicado a todos los países con los que se mantengan acuerdos comerciales o de integración.

Las sobretasas que fueron aplicadas, oscilan entre el 5 y 45% aplicadas a un gran número de bienes de consumo, cubriendo más de 2.960 partidas arancelarias. Se presenta un resumen de los bienes que han sido afectados por las salvaguardias aplicadas:

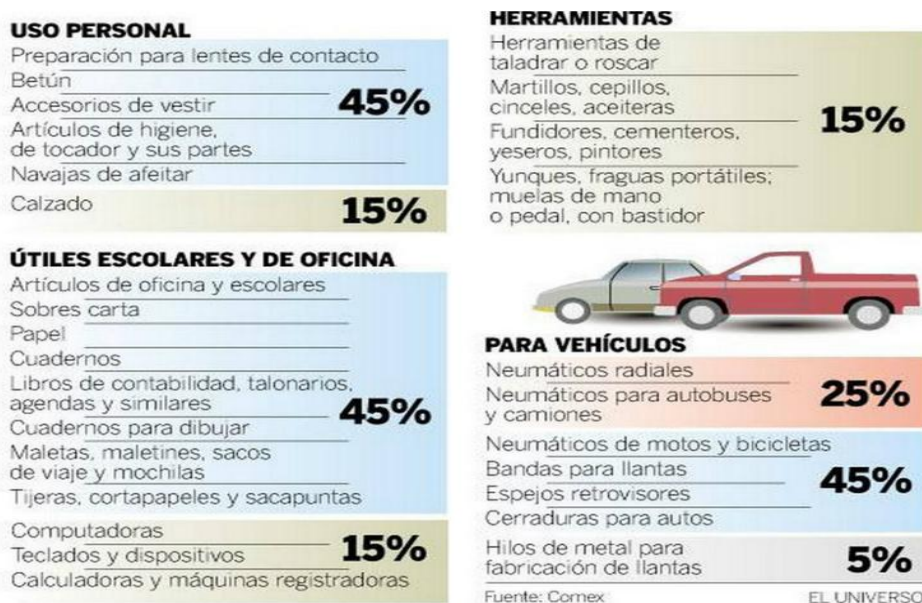


Figura No. 2 Artículos con salvaguardias para el año 2015

Fuente: Comité de Comercio Exterior-El Universo

Es conocido que existen barreras comerciales o restricciones para regular las entradas y salidas de las mercaderías, éstas son: las arancelarias y no arancelarias.

Las barreras arancelarias son tarifas impuestas a los importadores y exportadores en las correspondientes aduanas de los países y de esta manera controlan el ingreso o salida de mercaderías y logran el equilibrio en la balanza comercial. Cuando se impone una tarifa arancelaria alta en cierto producto, es difícil que dicho producto ingrese al país y a la vez que compita contra la producción nacional de otro país (Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones, 2015).

De acuerdo con el Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones, existen dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los específicos:

- El ad-valorem corresponde a una tasa porcentual que es calculada sobre el valor CIF de los bienes importados.
- El arancel específico, consiste en la cantidad o volumen del producto. Cabe indicar que estas regulaciones son establecidas por la OMC.

En otras circunstancias, las barreras no arancelarias son prácticas exigidas por el gobierno del país importador, con la finalidad de custodiarla salida de mercancías, resguardar la industria nacional; y, por supuesto a su economía, estas están conformadas por barreras sanitarias y barreras técnicas. Las barreras sanitarias son aquellas que impiden la entrada de mercancías que pongan en peligro al medio ambiente por los componentes dañinos que podrían contener; las barreras técnicas, en cambio a lo relacionado a requisitos que deben incluir algunos productos en su estructura para entrar o salir de un país.

Para un mayor entendimiento se muestra a continuación la diferencia de las barreras arancelarias y no arancelarias en la Figura #3:

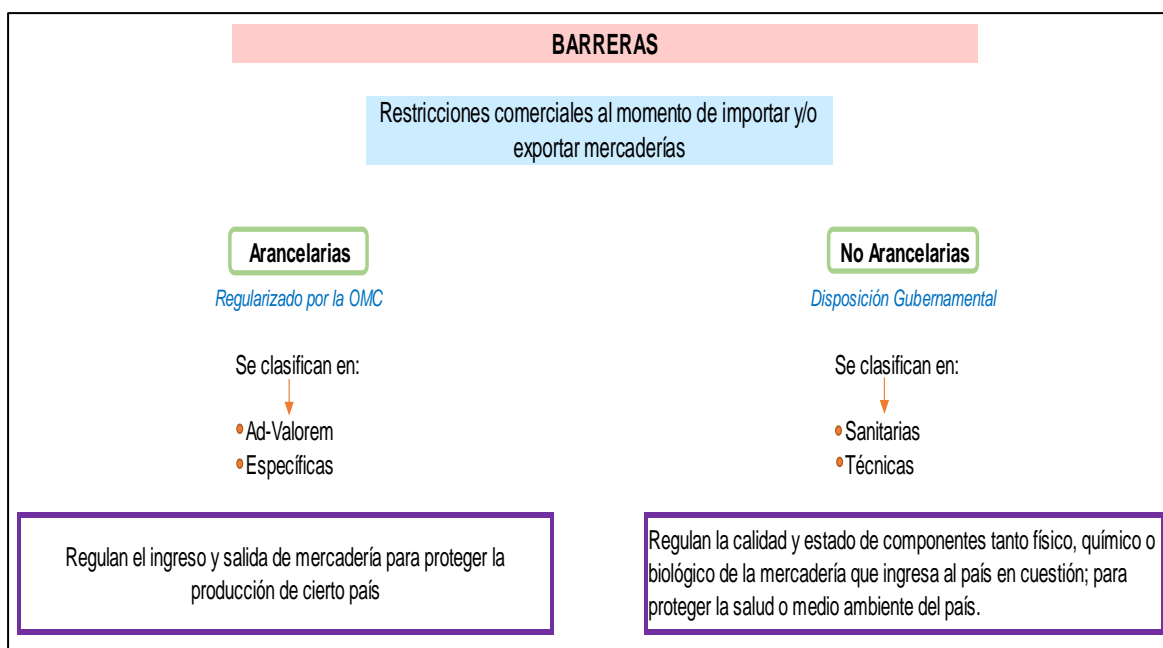


Figura No. 3 Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Fuente y elaborado por: SENA E

Después de haber explicado cada tipo de barreras se puede esclarecer que cada país tiene sus propias barreras para resguardar su fabricación nacional y economía sin infringir el principio de la OMC, que es el de fortalecer los vínculos comerciales de importar y exportar en cada país. Ecuador, ha sido un país que ha firmado varios Acuerdos comerciales tanto bilaterales como multilaterales, para favorecer a los importadores y exportadores de mercancía, es decir, con los convenios comerciales se pueden excluir o reducir la diferencia en los aranceles aduaneros de un país en oposición a la mercancía originaria de otro, y además para apresurar la entrada del producto sin la necesidad de realizar las gestiones para su ingreso (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, 2016)

Ecuador pertenece a tres organizaciones internacionales, cuyo objetivo principal es el buscar bienestar económico, éstas son la OMC, CAN y ALADI; por eso, debe acogerse a las reglamentaciones impuestas por estos en lo concerniente a las salvaguardias y así poder generar estabilidad económica. La OMC, citado en secciones anteriores, es el marco legal del sistema multilateral del comercio, misma que se direcciona por los convenios de la Ronda de Uruguay (Organización de las naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación).

La Comunidad Andina (CAN) es una organización regional constituida por cuatro países: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, su finalidad es la de conseguir el desarrollo integral de sus miembros, siendo un crecimiento equilibrado y con autonomía. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) tiene como objetivo mejorar las relaciones multilaterales en Latinoamérica, para garantizar el desarrollo económico y social; está conformado por trece países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

Las subpartidas que afectan al negocio del que se va a tratar en este trabajo de titulación son las siguientes:

Tabla No. 3 Subpartidas afectadas por la salvaguardia y que afecta al sector óptico

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	SOBRETASA ARANCELARIA
3307901000	Preparaciones para lentes de contacto o para ojos artificiales.	45%
3926903000	Tornillos, pernos, arandelas y accesorios análogos de uso personal.	5%
6307100000	Paños para fregar o lavar (bayetas, paños rejilla), franelas y artículos similares para limpieza.	25%
9004100000	Gafas (anteojos) de sol	45%
9004901000	Gafas protectoras para el trabajo	15%

Fuente: (Comité de Comercio Exterior, 2015)

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

1.5 Marco Conceptual

1.5.1 Términos Básicos

1.5.1.1 Importaciones de productos o servicios

Las importaciones consisten en un proceso del comercio internacional el cual consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para bienes de capital, materia prima, o bienes que son destinados al uso o consumo. Esto permite a las personas adquirir productos que en el país no se producen, de mayor calidad o más baratos. (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2015)

1.5.1.2 Salvaguardias

La palabra salvaguardias quiere decir que es una reglamentación en la que un país puede acogerse mediante la aprobación de la OMC cuando existe un incremento inesperado de las importaciones o una disminución de los costos de importación que pueden causar daño a un sector específico de la industria. En el marco jurídico de la OMC, las normas de salvaguardia permiten a un país importador detener sus responsabilidades con la OMC en caso de que se establezcan situaciones como las de arriba mencionadas, es decir, que son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación)

1.5.1.3 Ventas

Venta es el proceso personal o impersonal por el que vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos. (American Marketing Association)

1.6 Variables de la Investigación

Las variables más destacadas para este trabajo de investigación son las siguientes:

- ✓ **Dependiente:** Ventas, ya que estas dependen de otros factores para incrementarse o reducirse.
- ✓ **Independiente:** Salvaguardias, ya que esta no depende de otros factores.

Tabla No. 4 Operacionalización de las Variables Conceptualizadas

Matriz de Operacionalización de Variables			
Variable	Definición Conceptual	Tipo	Indicadores
Ventas	Es el proceso personal o impersonal por el que vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos.	Cuantitativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Porcentaje de reducción o incremento de un año a otro. ✓ Proyección de ventas para ver si aumentarán o disminuirá a futuro.
Salvaguardias	Son medidas protectoras emergentes impuestas por el Gobierno, para salvaguardar la economía de un país.	Cuantitativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Porcentaje de pérdida por aumento de salvaguardia ✓ Factibilidad de usar productos sustitutos.

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Tabla No. 5 Categorización de las Variables Operacionalizadas

Variable	Categorización
Ventas	Cuantitativa Continua – Experimental Dependiente
Salvaguardias	Cuantitativa Discreta – Experimental Independiente

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

CAPITULO II

DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de la Investigación

La investigación tendrá un enfoque cuantitativo, ya que se realizará comparaciones de Estados Financieros de un año con otro de la Empresa Importadora de Productos Ópticos, además se llevará a cabo proyecciones y se analizarán las razones financieras; para alcanzar mejores resultados que sean verdaderamente válidos, alineados a los objetivos establecidos en la investigación.

2.2 Método de Investigación

El método a utilizar es el No Experimental Hipotético-Deductivo, porque su propósito fundamental es describir el efecto que causa en la Empresa Importadora de Productos Ópticos al implementar las salvaguardias, y la incidencia que tiene en otras empresas del sector (industrial, comercial) mediante la recolección de datos al momento de realizar toda la investigación en un tiempo determinado.

2.3 Tipo de Investigación

El tipo de investigación a realizar será de Propositiva aplicada y de Diseño de Campo – Experimental porque se estudia fenómenos que no han sido comprobados aún, con la finalidad de conocer las causas que originaron dicho fenómeno y cuáles son sus consecuencias, como en este caso el fenómeno es el estudio de las salvaguardias y la reacción que ha tenido la empresa frente a este.

2.4 Alcance de la Investigación

La investigación tiene un alcance descriptivo - correlacional, porque pretende especificar y describir el efecto que causa la aplicación de las salvaguardias en la Empresa de Importadora de Productos Ópticos; además de explicarla relación que existe entre la disminución de las ventas para la empresa Importadora, a partir de la aplicación de las salvaguardias y el impacto que ha generado en las demás empresas del sector que importan productos ópticos.

2.5 Población y Muestra

Como la población y la muestra es la misma, entonces se investigará a la Empresa Importadora de Productos Ópticos de la ciudad de Guayaquil, porque el estudio se centrará en la afectación que ha tenido las salvaguardias en las ventas de esta empresa.

2.6 Novedad de lo que se Investiga

La novedad de este estudio que se va a investigar, es el de establecer el impacto financiero que está ocasionando las salvaguardias en los costos y ventas de la Empresa Importadora de Productos Ópticos tomando como referencia a C& C IMPORT'S.

2.7 Significación Social y Pertinencia de lo que se Investiga

Aquellos estudiantes que necesiten conocer del sector óptico le sería de mucha ayuda para que puedan comprender como les ha afectado todo lo relacionado acerca de las salvaguardias a la empresa; además de entender la relación que existe sobre la carrera de Contaduría Pública con la materia de Tributación.

2.8 Significación Práctica de lo que se Investiga

En relación a la significación práctica de la investigación, se determinará por medio de varias herramientas financieras que permitan elaborar un correcto análisis de los cálculos en los Estados Financieros aplicando las salvaguardias.

CAPITULO III

DIAGNÓSTICO DEL ESTADO ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

3.1 Reseña Histórica

La empresa inició sus actividades en el año 1994 con el nombre de CACIE S.A. Fundada por tres hermanos Lilia, Antonio y Manuel, los cuales se unieron para formar dicha empresa con poco capital y decidieron instalarse en la ciudad de Guayaquil, teniendo la brillante idea de importar lentes, marcos, etc. del extranjero, debido a que no había mucha competencia en esta rama de negocio y también con la finalidad de reducir costos. Poco a poco la empresa tuvo éxito por lo que fue creciendo, hasta el año 1997, en el cual el Sr. Manuel Campoverde, Subgerente de la empresa decide separarse para emprender su propio negocio en la misma rama.

Es así como a partir de enero del año 1998, nace la empresa C&C IMPORT´S S.A y se instala en el centro de la ciudad de Guayaquil. Dedicada a la importación, distribución y comercialización de productos ópticos como marcos de lentes, lentes de lectura, lentes de contacto, solución de lentes y lunas ópticas, entre otros.

A lo largo del tiempo, la empresa creció satisfactoriamente gracias al personal con el que cuenta la empresa y sobre todo con la ayuda de la Sra. Fulvia Rodríguez, esposa del Sr. Campoverde a tal punto de consolidarse en el mercado nacional como pioneros en la distribución de productos ópticos.

Gracias a la excelente calidad de sus productos y al buen servicio que les brinda a sus clientes, se extendió la demanda y esto a su vez trajo como consecuencia el incremento de las ventas, por lo que la empresa decidió extenderse y colocar una sucursal en Quito y otra en Cuenca.

Actualmente la empresa ofrece lo más selecto y moderno en diseños, tecnología y calidad, gracias a los excelentes precios y atención al cliente, lo cual los convierte hoy por hoy en líderes absolutos en la Línea Óptica.

3.2 Antecedentes de la Empresa C & C IMPORT'S

3.2.1 Misión

Somos una empresa que distribuye todo lo relacionado a productos ópticos, bajo estándares de alta calidad dispuestos a garantizar la venta oportuna de estos productos y a la satisfacción total de nuestros clientes.

3.2.2 Visión

Consolidarnos como una empresa comercializadora de alto nivel, adquiriendo la plena satisfacción de nuestros clientes usando tecnología de punta para un mejor servicio cumpliendo con nuestra Política de Calidad.

3.2.3 Objetivos Organizacionales

3.2.3.1 Objetivo General del Negocio

Nuestro Objetivo es satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, importando productos originales, de calidad y de las mejores marcas.

3.2.3.2 Objetivos Específicos del Negocio

- ✓ Atraer la atención de los más exigentes clientes especializados en productos ópticos, de las diferentes marcas; lograr una buena acreditación y reconocimiento a nivel de todo el Ecuador.
- ✓ Establecernos oficialmente como una empresa seria, vanguardista, en la cual nuestros clientes confíen y se sientan respaldados con la variedad y calidad de nuestros productos.
- ✓ Ser una empresa totalmente reconocida a nivel nacional y con un índice de recordación de al menos un 60% en todos los almacenes de productos ópticos, constituirnos en una empresa en la cual nuestros clientes ya estén totalmente identificados con la calidad, precio y variedad de nuestros productos.
- ✓ Mantener siempre los precios más bajos en comparación a nuestra competencia directa.

3.2.4 Organigrama de la Empresa

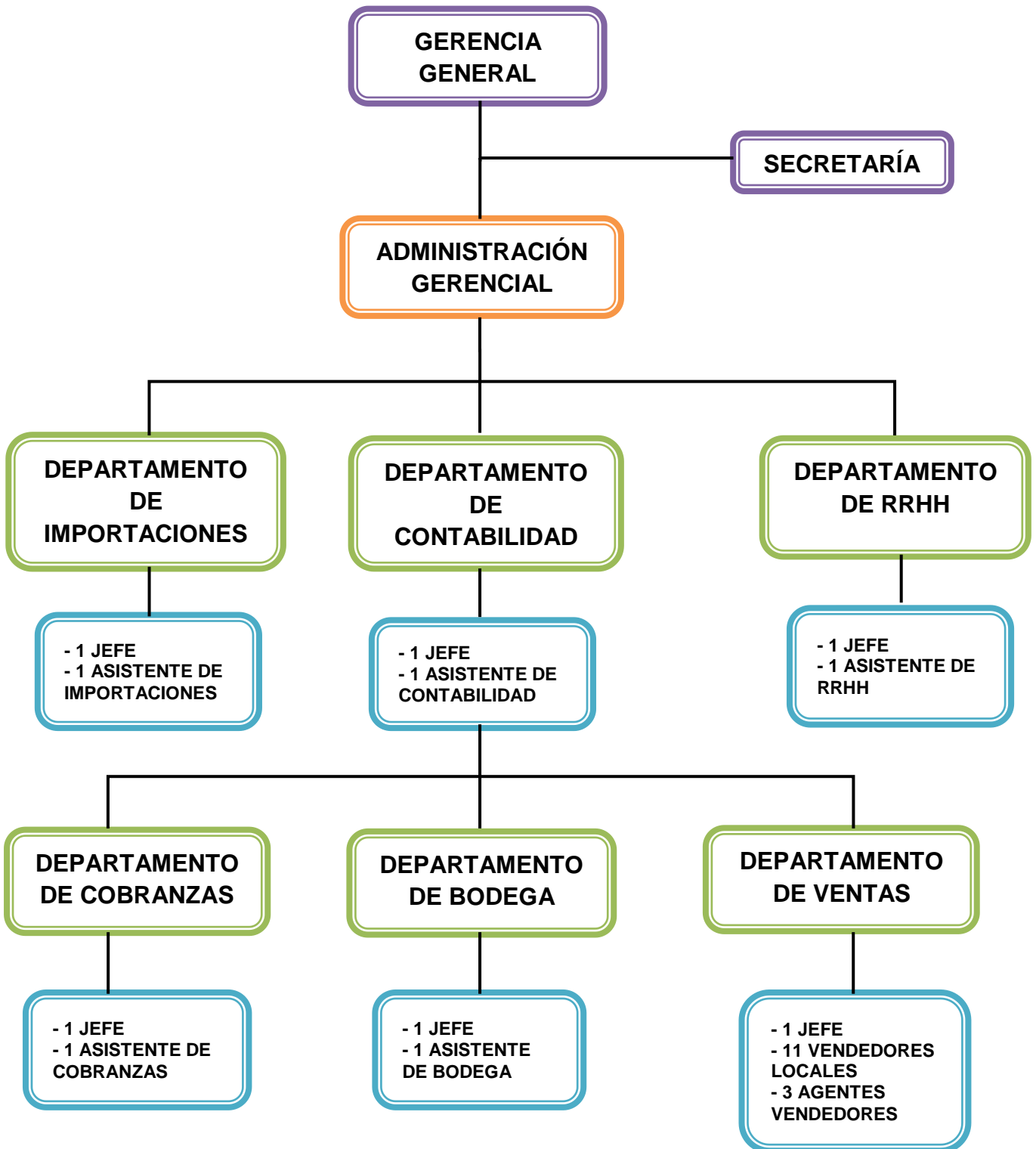


Figura No. 4 Organigrama de C&C IMPORT'S

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

El Organigrama de la empresa está conformado por el Gerente General que es el dueño de C&C IMPORT´S, el cual cuenta con una secretaria que se encarga de informar sobre las reuniones o agendar citas para mantenerlo al contacto con el personal de la empresa.

Cuenta también con un administrador que es el que se encargar de vigilar todos los departamentos que posee la empresa los cuales son el Departamento de Importaciones, Departamento de Contabilidad, Departamento de Recursos Humanos, Departamento de Crédito y Cobranzas, Departamento de Bodega y Departamento de Ventas. A su vez cada departamento posee un Jefe y uno o dos asistentes si así lo requieren.

3.3 Análisis de la Competencia

Como toda empresa, tiene competidores muy fuertes que están representados por competidores directos e indirectos. Los competidores directos son aquellos que se dirigen al mismo mercado que posee la empresa ofreciendo el mismo producto a un precio igual o menor y afectando directamente a la ventas de la empresa.

Tabla No. 6 Principales Competidores de la Empresa

Competidores Directos	Competidores Indirectos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ópticas GMO ▪ Óptica Los Andes ▪ Marilyn Importaciones ▪ CacieOptical S.A ▪ Elens S.A ▪ Opticas Gill 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comerciantes Minoristas

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Tabla No. 7 Detalle de las ventas con el que se obtuvieron los porcentajes de Participación

Óptica Los Andes	\$ 21.101.257
Óptica GMO	\$ 14.756.766
Óptica Gill	\$ 12.833.543
Elens S.A	\$ 6.277.299
Cacie Optical S.A	\$ 2.498.827
Marilyn Importaciones	\$ 1.598.789
C&C IMPORT´S	\$ 1.338.692
Comerciantes Minoristas	\$ 487.955

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Y los competidores indirectos de igual manera afectan a la empresa con la diferencia de que ofrecen un producto sustituto; y como es el caso de C&C IMPORT´S que sus competidores indirectos son aquellos comerciantes minoristas que realizan el trabajo de hormiga, es decir, que compran mercadería en la frontera poco a poco y la traen al Ecuador sin pagar ningún impuesto.

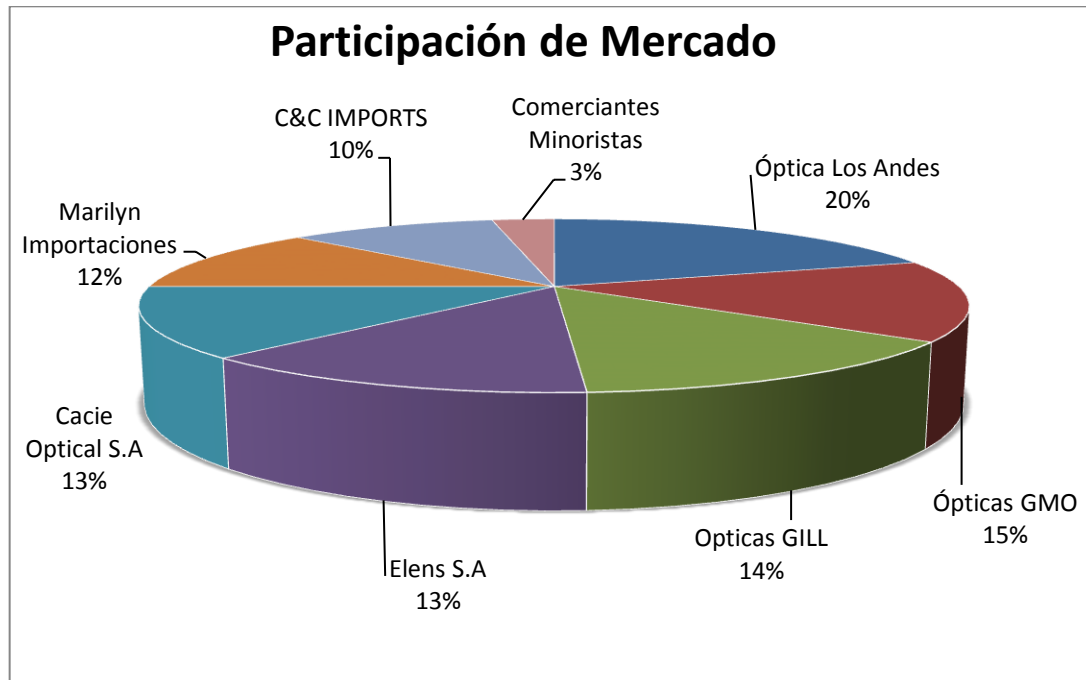


Figura No. 5 Participación de Mercado
Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

De acuerdo con las estadísticas se puede observar que la empresa líder en el mercado es óptica Los Andes con una participación del 20%, le sigue Ópticas GMO con 15%, Opticas GILL con 14%, Elens S.A y Cacie Optical S.A con 13%, Marilyn Importaciones con 12%, C&C Import's con el 10% y los Comerciantes Minoristas con un 3%. Es decir, que la competencia más fuerte es Óptica Los Andes y Ópticas GMO ya que son empresas más grandes y rivales entre ellas.

Para el análisis comparativo se escogió Ópticas GMO que es la segunda empresa líder en el mercado ecuatoriano porque es la empresa con la que se pudo obtener mayor información financiera la cual sirvió mucho para la investigación que se estaba realizando y además de que se pudo obtener entrevistas del Administrador, para conocer más a fondo la influencia que ha tenido la aplicación de las salvaguardias en esta empresa GMO.

3.4 Listado de Productos Ofertados

En esta Tabla No. 8 se muestra todos los productos que vende la empresa, indicando cuáles productos poseen salvaguardias, como por ejemplo las Gafas, Lentes de Contacto y Líquido para Lentes de contacto con el 45%, Gafas protectoras para el Trabajo con el 15%, los tornillos de lentes con el 5%, y los paños con el 25% de sobretasa arancelaria.

Tabla No. 8 Catálogo de Productos de C&C IMPORT´S

ITEM	% ARANCEL
Armazones	N/A
Gafas	45%
Gafas protectoras para el Trabajo	15%
Estuches	N/A
Lunas Antirreflejo	N/A
Lunas Transitions	N/A
Lunas Fotocromaticas	N/A
Lunas Fotogray	N/A
Lunas Policarbonato	N/A
Lunas Polarizadas	N/A
Lunas Progresivas	N/A
Lunas Cristal Blanco	N/A
Tornillos de lentes	5%
Organizador para Tornillos	N/A
Probador Polarizador	N/A
Plaquetas de Silicon	N/A
Esferómetro Metálico	N/A
Lenzometro Portátil	N/A
Pupilometro	N/A
Limpiador de Lentes	N/A
Medidor de Espesor	N/A
Optotipo	N/A
Retinoscopio	N/A
Coquetas	N/A
Cajas de pruebas	N/A
Exhibidores	N/A
Lentes de Contacto	45%
Paños	25%
Cordones para Lentes	N/A
Lentes de Lectura	N/A
Liquido de Lentes de Contacto	45%

Fuente: Resolución No. 011 - 2015

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

3.5 Presentación histórica de C&C IMPORT´S (2013 - 2015)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	16,035.00	28,738.00	9,953.00
Cuentas por cobrar			
Clientes	135,046.00	131,225.00	98,675.00
Relacionadas	-	5,654.00	10,947.00
Deudores Varios	19,843.00	33,912.00	25,473.00
Impuestos	16,111.00	17,102.00	19,280.00
Gastos pagados por anticipado	12,204.00	13,684.00	9,046.00
Inventario	809,093.00	812,252.00	849,905.00
Total del Activo Corriente	1,008,332.00	1,042,567.00	1,023,279.00
ACTIVO FIJO	329,969.00	357,185.00	390,276.00
Otros Activos	-	-	479.00
IMP DIFERIDO	807.00	2,272.00	807.00
Total del activo	1,339,108.00	1,402,024.00	1,414,841.00
<u>Pasivo y Patrimonio</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
PASIVO CORRIENTE			
Porción corriente de pasivo a largo plazo	237,211.00	265,714.00	229,090.00
Proveedores	35,506.00	22,652.00	12,725.00
Relacionadas	225,236.00	239,347.00	296,675.00
Impuestos	26,617.00	28,476.00	27,315.00
Pasivos acumulados	16,439.00	17,801.00	23,288.00
Otras cuentas por pagar	43,097.00	46,368.00	35,425.00
Total pasivo corriente	584,106.00	620,358.00	624,518.00
PASIVO A LARGO PLAZO			
Obligaciones Financieras	1,834.00	29,777.00	52,243.00
Jubilación Patronal y Desahucio	47,303.00	32,714.00	25,311.00
Relacionadas	320,208.00	320,208.00	320,208.00
Total Pasivo	953,451.00	1,003,057.00	1,022,280.00
PATRIMONIO			
Capital Social	200,000.00	200,000.00	200,000.00
Aporte futuras capitalizaciones	10,064.00	10,064.00	10,064.00
Reserva legal	19,422.00	18,782.00	18,225.00
Reserva facultativa	312.00	312.00	312.00
Reserva valuación	6,708.00	6,708.00	6,708.00
Resultados NIIF	- 20,237.00	- 20,237.00	- 20,237.00
Resultados acumulados	182,698.00	176,931.00	171,925.00
Resultado neto del ejercicio	- 13,310.00	6,407.00	5,564.00
Total Patrimonio	385,657.00	398,967.00	392,561.00
Total del Pasivo y Patrimonio	1,339,108.00	1,402,024.00	1,414,841.00

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas Netas	1,338,692.00	1,525,262.00	1,447,854.00
Costos de Ventas	- 619,981.00	- 754,520.00	- 710,922.00
Utilidad Bruta	<u>718,711.00</u>	<u>770,742.00</u>	<u>736,932.00</u>
Gastos Administrativos y Ventas	- 652,888.00	- 678,217.00	- 633,382.00
Gastos Financieros	- 56,576.00	- 57,260.00	- 63,583.00
	<u>- 709,464.00</u>	<u>- 735,477.00</u>	<u>- 696,965.00</u>
Otros Ingresos/Egresos neto	- 7,615.00	- 14,219.00	- 19,666.00
Impuesto Renta	- 14,942.00	- 14,639.00	- 14,737.00
Resultado Neto del año	<u>- 13,310.00</u>	<u>6,407.00</u>	<u>5,564.00</u>

Estado de Flujo de Efectivo

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Flujo de efectivo de las actividades operacionales:			
Efectivo Recibido de Clientes	1.355.585,00	1.491.744,00	1.459.576,00
	-	-	-
Efectivo pagado a proveedores y empleados	1.295.365,00	1.459.494,00	1.385.197,00
Impuesto a la renta pagado	-	-	-
	-	-	-
Otros ingresos (gastos), neto	6.150,00	15.684,00	19.666,00
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	<u>54.070,00</u>	<u>16.566,00</u>	<u>54.713,00</u>
Flujo de efectivo de las actividades de inversión:			
Adiciones de Activo fijo, neta	10.327,00	11.939,00	25.303,00
Dividendos pagados	-	-	-
Efectivo neto provisto por las actividades de inversión	<u>10.327,00</u>	<u>11.939,00</u>	<u>25.303,00</u>
Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento:			
Obligaciones bancarias	56.446,00	14.158,00	47.338,00
Efectivo neto utilizado en las actividades de financiamiento	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>56.446,00</u>	<u>14.158,00</u>	<u>47.338,00</u>
Aumento neto de efectivo	12.703,00	18.785,00	17.928,00
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	<u>28.738,00</u>	<u>9.953,00</u>	<u>27.881,00</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	<u>16.035,00</u>	<u>28.738,00</u>	<u>9.953,00</u>

Conciliación de la Utilidad o Pérdida Neta con el Efectivo Neto Provisto por las Actividades de Operación

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Utilidad (Pérdida) Neta	- 13,310.00	6,407.00	5,564.00
Partidas de conciliación entre la Utilidad neta con el efectivo neto provisto por las actividades de operación			
Depreciación	37,543.00	45,030.00	43,890.00
Baja y ajuste de inventarios	12,715.00	- 10,507.00	- 1,597.00
Ajuste Activos fijos	-	-	-
Participación Trabajadores (15%)	288.00	3,714.00	3,582.00
Impuesto a la Renta (22%)	14,942.00	14,639.00	14,737.00
Reserva para Jubilación Patronal y Desahucio	14,589.00	7,403.00	-
Imp. Diferido	1,465.00	- 1,465.00	-
Total Partidas Conciliatorias	68,232.00	65,221.00	66,176.00
Cambios en activos y pasivos:			
Disminución en Cuentas por Cobrar y gastos anticipados	18,373.00	- 37,677.00	16,304.00
Disminución en Inventarios	- 9,556.00	48,160.00	47,899.00
Aumento (disminución) en cuentas por pagar	- 21,329.00	- 49,937.00	- 80,117.00
Aumento en gastos acumulados por pagar	- 1,650.00	- 9,201.00	4,451.00
Total cambios en activos y pasivos	- 14,162.00	- 48,655.00	- 11,463.00
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	54,070.00	16,566.00	54,713.00

En los estados financieros de la compañía C&IMPORT´S se puede observar que el efectivo al año 2015 bajó considerablemente con respecto al año 2014 que fue el mejor año entre los 3 que se están analizando; también se puede apreciar que las cuentas por cobrar clientes han aumentado, es decir, que los clientes no tienen tanto flujo para poder pagar sus deudas aunque la empresa ha realizado correctamente la gestión de cobranza.

Las ventas del 2015 con respecto a los años anteriores ha disminuido considerablemente en consecuencia de esto se tiene menos inventario ya que si no se vende no se puede comprar más mercadería, por esta razón también el costo de venta ha disminuido porque aunque se hayan impuesto mayores aranceles en el estado ecuatoriano a ciertos productos que se comercializa en esta empresa igual no ha aumentado el costo de venta con lo que respecta a los años anteriores debido a lo que se dijo anteriormente sobre que las compras han disminuido.

Además de todo esto, tienen cuentas por pagar proveedores vencidas que no han podido cancelar por motivos de liquidez; como también han conversado con sus partes relacionadas para que estas esperen a que la situación económica de la compañía mejore para poderles cancelar por eso se ve que las cuentas por pagar a partes relacionadas son las mismas en los 3 años.

En el año 2015 tuvieron una pérdida del doble de la utilidad del año 2014 debido a que bajaron sus ventas ya sea por la situación económica que afronta el país o los aranceles elevados a ciertos productos que comercializa la compañía ya que a estos productos hay que subirles el precio para que la compañía recupere ese valor de más que esta cancelando por traer dicha mercadería.

En el flujo de efectivo que se realizó con los estados financieros de C&C IMPORT´S se puede observar específicamente lo que se dijo anteriormente sobre la disminución considerable del efectivo del año 2015 con respecto al 2014 por ende hay una decremento neto del efectivo en el año 2015 de más de la mitad del aumento neto del efectivo del año 2014.

3.6 Análisis de las Razones Financieras C& C IMPORT´S (2013 - 2015)

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
<u>RAZONES DE LIQUIDEZ</u>			
Capital de Trabajo (Activo Cte. - Pasivo Cte.)	424,226	422,209	398,761
Razón de Solvencia a Corto Plazo (Activo Cte. /Pasivo Cte.)	1.73	1.68	1.64
Razón Rápida (Prueba Ácida) (Activo Cte. - Inv./Pas.Cte.)	0.34	0.37	0.28
<u>RAZONES DE ACTIVIDAD</u>			
Rotación de Cuentas por Cobrar (Ventas / Cuentas por Cobrar)	9.91	11.62	14.67
Días de Cobro (360 / Rotación Cuentas por Cobrar)	36.32	30.97	24.53
Rotación de Administración de Activos (Ventas / Activos)	1.00	1.09	1.02
Rotación de Activos Fijos (Ventas / Activos Fijos)	4.06	4.27	3.71
<u>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</u>			
Apalancamiento Financiero (Pasivo Total / Activo Total)	0.71	0.72	0.72
Razón de la Deuda/Capital (Pasivo Total /Capital Social)	4.77	5.02	5.11
<u>RAZONES DE RENTABILIDAD</u>			
Rendimiento sobre las Ventas (Utilidad / Ventas)	-0.0099	0.0042	0.0038
Rendimiento sobre el Capital (Utilidad / Capital)	-0.0666	0.0320	0.0278
Rendimiento sobre Activos (Utilidad / Activos)	-0.0099	0.0046	0.0039

Al hablar de la razón financiera capital de trabajo se entiende que es el exceso que tiene los activos corrientes luego de haber cancelado los pasivos corrientes, es decir, lo que la compañía tendría como disponible para afrontar cualquier necesidad de la empresa. Al momento de realizar los cálculos se puede observar que el mejor año hablando de capital de trabajo es el año 2015 con USD\$ 424.226, es decir, que tiene este valor en fondos permanentes para cualquier necesidad y el peor año en lo que respecta a capital de trabajo es el año 2013 con USD\$ 398.761.

Luego se realizó el cálculo de una de las razones financieras más usadas en el análisis de los Estados Financieros en cuanto a liquidez se refiere, y esta es la razón de solvencia, la interpretación de esta razón financiera es que por cada USD\$ 1 de pasivo corriente en el año 2015 la compañía cuenta con USD\$ 1,73, en el año 2014 con USD\$ 1,68 y en el año 2013 con USD\$ 1,64 de respaldo de activo corriente.

La razón de liquidez llamada razón rápida demuestra la proporción en que se encuentran cubiertas las exigibilidades a corto plazo por los activos corrientes sin contar con los inventarios.

La razón rápida indica por sí solo, si la liquidez de la compañía es buena o mala, ya que esta razón financiera permite deducir que por cada USD\$ 1 que se debe en el pasivo corriente, se cuenta en el año 2015, 2014 y 2013 por USD\$ 0,34; USD\$ 0,37 y USD\$ 0,28 respectivamente sin tomar en cuenta la realización de los inventarios para su cancelación.

La razón de actividad sobre rotación de cuentas por cobrar indica que la compañía en promedio cobra en el año 2015, 2014 y 2013; 9,91 veces, 11,62 veces y 14,67 veces respectivamente es decir que el mejor es el año 2013 ya que al menos 1 vez por mes se da la recuperación de créditos otorgados es decir que son convertidas a efectivo.

La razón de actividad sobre días de cobro evalúa la eficiencia en la recuperación de la cartera en días y dio como resultado que en el año 2015 fue cada 36,32 días; en el año 2014 fue cada 30,97 días y en el año 2013 fue cada 24,53 días que se recupera la cartera.

La rotación de administración de activos es el valor de las ventas realizadas frente a cada dólar invertido en activos. Esta relación demuestra la eficiencia con la cual la compañía utiliza sus activos para generar ventas, es decir, entre mayor sea este resultado mayor es la productividad de la compañía. Los resultados indicaron que la compañía consiguió vender en el año 2015 USD\$ 1, en el año 2014 USD\$ 1,09 y en el año 2013 USD\$ 1,02 por cada dólar invertido en los activos.

La rotación de activos fijos indicaron que por cada dólar invertido en activos fijos la compañía vendió en el año 2015 USD\$ 4,06; en el año 2014 USD\$ 4,27 y en el año 2013 USD\$ 3,71.

En las razones de endeudamiento que son las que establecen la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa, el primero que tiene es del apalancamiento financiero, el cual demuestra que por cada dólar que tiene la empresa, debe en el año 2015 USD\$ 0,71; en el año 2014 USD\$ 0,72 y en el año 2013 USD\$ 0,72; es decir, que esta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.

La razón financiera de la deuda sobre el capital social evalúa que la compañía tiene comprometido en el año 2015 4,77 veces; en el año 2014 5,02 veces y en el año 2013 5,11 veces su capital social por deuda a terceros.

El rendimiento sobre las ventas indica cuanto se ha obtenido de utilidad por cada dólar vendido; los resultados obtenidos son que en el año 2015 no se obtuvo utilidad sin pérdida por lo cual sale negativo al calcularlo; en el año 2014 y en el año 2013 se obtuvo 0,42% y 0,38% respectivamente de utilidad por cada dólar vendido.

El rendimiento sobre el capital establece el grado de rendimiento del capital social, esto son los recursos aportados por los socios. Esta compañía señala que en el año 2015 por el motivo de la pérdida no hubo rendimiento sobre el capital, en el año 2014 y 2013 tienen 3,2% y 2,78% respectivamente de rendimiento del capital social. El rendimiento sobre los activos establece el grado de rendimiento de los activos sobre la utilidad en el año 2015 por motivos de pérdida no hubo rendimiento sobre el activo, en el año 2014 y 2013 tienen 0,46% y 0,39% respectivamente de rendimiento de los activos.

3.7 Análisis Financiero C& C IMPORT'S (2013 – 2014)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2014</u>	<u>2013</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	189%	2.05%	0.70%
Cuentas por cobrar			
Clientes	33%	9.36%	6.97%
Relacionadas	-48%	0.40%	0.77%
Deudores Varios	33%	2.42%	1.80%
Impuestos	-11%	1.22%	1.36%
Gastos pagados por anticipado	51%	0.98%	0.64%
Inventario	-4%	57.93%	60.07%
Total del activo corriente			
ACTIVO FIJO	-8%	25.48%	27.58%
Otros Activos	-100%	0.00%	0.03%
IMP DIFERIDO	182%	0.16%	0.06%
Total del activo			
		<u>2014</u>	<u>2013</u>
<u>Pasivo y patrimonio</u>			
PASIVO CORRIENTE			
Porción corriente de pasivo a largo plazo	16%	18.95%	16.19%
Proveedores	78%	1.62%	0.90%
Relacionadas	-19%	17.07%	20.97%
Impuestos	4%	2.03%	1.93%
Pasivos acumulados	-24%	1.27%	1.65%
Otras cuentas por pagar	31%	3.31%	2.50%
Total pasivo corriente			
PASIVO A LARGO PLAZO			
Obligaciones Financieras	-43%	2.12%	3.69%
Jubilación Patronal y Desahucio	29%	2.33%	1.79%
Relacionadas	0%	22.84%	22.63%
Total Pasivo			
PATRIMONIO			
Capital Social	0%	14.27%	14.14%
Aporte futuras capitalizaciones	0%	0.72%	0.71%
Reserva legal	3%	1.34%	1.29%
Reserva facultativa	0%	0.02%	0.02%
Reserva valuación	0%	0.48%	0.47%
Resultados NIIF	0%	-1.44%	-1.43%
Resultados acumulados	3%	12.62%	12.15%
Resultado neto del ejercicio	15%	0.46%	0.39%
Total patrimonio			
Total del pasivo y patrimonio			

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas Netas	5%	100.00%	100.00%
Costos de Ventas	6%	49.47%	49.10%
Utilidad Bruta			
Gastos Administrativos y Ventas	7%	44.47%	43.75%
Gastos Financieros	-10%	3.75%	4.39%
Otros Ingresos/egresos neto	-28%	0.93%	1.36%
Impuesto Renta	-1%	0.96%	1.02%
Resultado Neto del año	15%	0.42%	0.38%

En lo que respecta al análisis vertical y horizontal de los años 2014 y 2013, lo más relevante que se pudo observar luego de realizar estos análisis, es el aumento del efectivo en un 189% con respecto al año 2013, además que el valor que representa más del 50% de los activos son los inventarios en el año 2014 como en el 2013.

En los pasivos el más representativo con respecto al total de pasivo y patrimonio son las cuentas por pagar a las partes relacionadas con un aproximado del 40% de representación en los dos años.

Las ventas aumentaron en un 5% en el año 2014 con respecto al año 2013 y los otros egresos decrecieron en un 28% en el año 2014 con respecto al año 2013.

Los costos de ventas aumentaron en un 6% en el año 2014 con respecto al año 2013, además que los costos de ventas es el valor más representativo con respecto a las ventas con un 49% de las ventas, tanto en el año 2014 como el 2013. Los gastos administrativos, ventas y financieros tienen una representación del 47% con respecto a las ventas, tanto en el año 2014 como en el 2013.

3.8 Análisis Financiero C& C IMPORT'S (2014 – 2015)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2015</u>	<u>2014</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	-44%	1.20%	2.05%
Cuentas por cobrar			
Clientes	3%	10.08%	9.36%
Relacionadas	-100%	0.00%	0.40%
Deudores Varios	-41%	1.48%	2.42%
Impuestos	-6%	1.20%	1.22%
Gastos pagados por anticipado	-11%	0.91%	0.98%
Inventario	0%	60.42%	57.93%
Total del activo corriente			
ACTIVO FIJO			
Otros Activos	-8%	24.64%	25.48%
Impuesto Diferido	-64%	0.06%	0.16%
Total del activo			
<u>Pasivo y patrimonio</u>		<u>2015</u>	<u>2014</u>
PASIVO CORRIENTE			
Porción corriente de pasivo a largo plazo	-11%	17.71%	18.95%
Proveedores	57%	2.65%	1.62%
Relacionadas	-6%	16.82%	17.07%
Impuestos	-7%	1.99%	2.03%
Pasivos acumulados	-8%	1.23%	1.27%
Otras cuentas por pagar	-7%	3.22%	3.31%
Total pasivo corriente			
PASIVO A LARGO PLAZO			
Obligaciones Financieras	-94%	0.14%	2.12%
Jubilación Patronal y Desahucio	45%	3.53%	2.33%
Relacionadas	0%	23.91%	22.84%
Total Pasivo			
PATRIMONIO			
Capital Social	0%	14.94%	14.27%
Aporte futuras capitalizaciones	0%	0.75%	0.72%
Reserva legal	3%	1.45%	1.34%
Reserva facultativa	0%	0.02%	0.02%
Reserva valuación	0%	0.50%	0.48%
Resultados NIIF	0%	-1.51%	-1.44%
Resultados acumulados	3%	13.64%	12.62%
Resultado neto del ejercicio	-308%	-0.99%	0.46%
Total patrimonio			
Total del pasivo y patrimonio			

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2015</u>	<u>2014</u>
Ventas Netas	-12%	100.00%	100.00%
Costos de Ventas	-18%	46.31%	49.47%
Utilidad Bruta			
Gastos Administrativos y Ventas	-4%	48.77%	44.47%
Gastos Financieros	-1%	4.23%	3.75%
Otros Ingresos/Egresos neto	-46%	0.57%	0.93%
Impuesto Renta	2%	1.12%	0.96%
Resultado Neto del año	-308%	-0.99%	0.42%

En lo que respecta al análisis vertical y horizontal de los años 2015 y 2014, lo más relevante que se pudo observar luego de realizar los análisis correspondientes es la disminución del efectivo en un 44% con respecto al año 2014, además que el valor que representa más del 50% de los activos son los inventarios en el año 2015 como en el 2014.

En los pasivos el más representativo con respecto al total de pasivo y patrimonio, son las cuentas por pagar a las partes relacionadas con un aproximado del 40% de representación en los dos años. Además que disminuyeron las obligaciones financieras a largo plazo en un 94% y a corto plazo en un 11% con respecto al año 2014.

Las ventas disminuyeron en un 12% en el año 2015 con respecto al año 2014, por ende los costos de ventas también disminuyeron en un 18% con respecto al año 2014 y los otros egresos decrecieron en un 46% en el año 2015 con respecto al año 2014.

Los costos de ventas representan un 46%, con respecto a las ventas en el año 2015. Los gastos administrativos, ventas y financieros tienen una representación del 47% en el año 2014 y un 52% en el año 2015 con respecto a las ventas.

3.9 Análisis Projectado de C&C IMPORT´S (2016 - 2017)

Para realizar las proyecciones de los años 2016 y 2017 se lo realizo en dos escenarios, el optimista y el pesimista.

El escenario optimista es cuando se cree que a futuro los resultados de la compañía mejoraran por distintos factores y el escenario pesimista es cuando se cree que a futuro los resultados de la compañía serán iguales o peores.

Las variables que se utilizaron no son variables ciertas, ya que estas se basan en estimaciones por lo tanto no hay certeza de que se cumplan ya que se debe considerar el riesgo.

Para las proyecciones realizadas se usaron variables de ventas ya que es la más importante porque en este trabajo se pretende demostrar la disminución en las ventas debido a la aplicación de las salvaguardias en ciertos productos en especial en el año 2015. Para esto, se estimó un porcentaje de aumento de ventas con respecto al año 2015 para el año 2016 y 2017 ya que según el Estado ecuatoriano en un principio antes de la catástrofe ocurrida en el país, en estos años ya se eliminaría las salvaguardias, por lo tanto en el año 2016 entonces se asumió que en el escenario optimista aumentarían las ventas en cambio en el escenario pesimista disminuirían pero en un porcentaje menor al que disminuyo en el año 2015 y para el año 2017 si aumentarían las ventas en los dos escenarios, además que en ambos se consideró el factor de riesgo que en este caso es la economía del país.

Las demás variables estimadas como son las de costo, gasto e impuestos, todas se dan sobre las ventas para esto se tomó de guía los análisis verticales de los estados de resultados ya que en este indicaba el porcentaje de representación de cada uno de estos rubros sobre las ventas y de ahí se puede estimar los porcentajes de representación de los rubros en los años 2016 y 2017, obviamente con su respectivo aumento con respecto al año 2015.

3.9.1 Proyecciones Optimistas Ventas por Producto

Productos	% Arancel	VENTAS			PROYECCIÓN	
		<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Armazones	-	339,634.00	410,523.00	366,535.00	368,367.68	372,051.35
Gafas	45%	80,452.00	71,563.00	50,341.00	50,592.71	51,098.63
Gafas protectoras para el Trabajo	15%	11,630.00	22,741.00	10,521.00	10,573.61	10,679.34
Estuches	-	204,735.00	305,846.00	113,624.00	114,192.12	115,334.04
Lunas Antirreflejo	-	79,124.00	60,235.00	68,013.00	68,353.07	69,036.60
Lunas Transitions	-	19,472.00	20,556.00	21,361.00	21,467.81	21,682.48
Lunas Fotocromaticas	-	47,619.00	53,720.00	36,508.00	36,690.54	37,057.45
Lunas Fotogray	-	59,145.00	60,256.00	48,034.00	48,274.17	48,756.91
Lunas Policarbonato	-	34,123.00	45,234.00	23,012.00	23,127.06	23,358.33
Lunas Polarizadas	-	40,105.00	50,216.00	31,014.00	31,169.07	31,480.76
Lunas Progresivas	-	26,541.00	15,430.00	15,430.00	15,507.15	15,662.22
Lunas Cristal Blanco	-	22,478.00	11,367.00	13,271.00	13,337.36	13,470.73
Tornillos de lentes	5%	1,875.00	1,764.00	2,314.00	2,325.57	2,348.83
Organizador para Tornillos	-	1,078.00	1,167.00	2,178.00	2,188.89	2,210.78
Probador Polarizador	-	461.00	585.00	373.00	374.87	378.61
Plaquetas de Silicon	-	164.00	153.00	142.00	142.71	144.14
Esferómetro Metálico	-	784.00	859.00	673.00	676.37	683.13
Lenzometro Portátil	-	948.00	695.00	837.00	841.19	849.60
Pupilometro	-	474.00	572.00	363.00	364.82	368.46
Limpiador de Lentes	-	1,647.00	1,758.00	2,498.00	2,510.49	2,535.59
Medidor de Espesor	-	114.00	377.00	212.00	213.06	215.19
Optotipo	-	1,148.00	1,259.00	2,597.00	2,609.99	2,636.08
Retinoscopio	-	266.00	225.00	155.00	155.78	157.33
Coquetas	-	1,992.00	2,003.00	1,562.00	1,569.81	1,585.51
Cajas de pruebas	-	2,413.00	1,524.00	1,312.00	1,318.56	1,331.75
Exhibidores	-	850.00	761.00	644.00	647.22	653.69
Lentes de Contacto	45%	300,487.00	211,576.00	298,465.00	299,957.33	302,956.90
Paños	25%	10,321.00	9,012.00	8,101.00	8,141.51	8,222.92
Cordones para Lentes	-	2,139.00	1,148.00	2,789.00	2,802.95	2,830.97
Lentes de Lectura	-	100,003.00	121,426.00	184,213.00	185,134.07	186,985.41
Liquido de Lentes de Contacto	45%	55,632.00	40,711.00	31,600.00	31,758.00	32,075.58
TOTAL VENTAS		1,447,854.00	1,525,262.00	1,338,692.00	1,345,385.46	1,358,839.31

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
% Crecimiento de Ventas	0.50%	1.00%

Para realizar el escenario optimista primero se realizó a nivel de ventas por producto con un porcentaje de aumento en ventas, de acuerdo a la situación económica del país determinamos que en el año 2016 aumentarían las ventas en 0,50% y en el año 2017 en 1% lo cual dio como resultado que las ventas en el año

2016 aumentaron en USD\$ 6.693 con respecto al año 2015 y en el 2017 aumentaron en USD\$ 13.454 con respecto al año 2016.

Proyección Escenario Optimista

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Ventas Netas	1,345,385.46	1,358,839.31
Costos de Ventas	- 605,423.46	- 475,593.76
Utilidad Bruta	<u>739,962.00</u>	<u>883,245.55</u>
Gastos Administrativos, Ventas y Financieros	- 672,692.73	- 679,419.66
	- 672,692.73	- 679,419.66
Impuesto Renta	- 14,799.24	- 14,947.23
Resultado Neto del año	<u><u>52,470.03</u></u>	<u><u>188,878.66</u></u>
	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Costos sobre ventas	45.00%	35.00%
Gastos sobre ventas	50.00%	50.00%
Impuesto a la renta sobre ventas	1.10%	1.10%

Luego se realizó una proyección en escenario optimista a nivel de Estados de resultados donde se ubicó como variables que los costos de ventas deberían representar en el año 2016 un 45% de las ventas debido a que todavía seguirán los aranceles elevados y ya para el año 2017 que según el Presidente de la República del Ecuador ya no habría esos aranceles tan elevados representaría un 35% de las ventas lo cual dio como resultado que los costos de ventas del año 2016 sean por USD\$ 605.423 y en el año 2017 por USD\$ 475.594 lo cual da una Utilidad Bruta de USD\$ 739.962 en el año 2016 y de USD\$ 883.245 en el año 2017.

Otra variable es de los gastos que representan un 50% de las ventas en los 2 años debido a que se pudo observar en los análisis verticales y horizontales que estos no varían mucho de un año a otro por lo que al final dio un Resultado neto del año de USD\$ 52.470 en el año 2016 y de USD\$ 188.879 en el año 2017.

3.9.2 Proyecciones Pesimistas Ventas por Producto

Productos	% Arancel	VENTAS			PROYECCIÓN	
		2013	2014	2015	2016	2017
Armazones	-	339,634.00	410,523.00	366,535.00	365,985.20	366,900.16
Gafas	45%	80,452.00	71,563.00	50,341.00	50,265.49	50,391.15
Gafas protectoras para el Trabajo	15%	11,630.00	22,741.00	10,521.00	10,505.22	10,531.48
Estuches	-	204,735.00	305,846.00	113,624.00	113,453.56	113,737.20
Lunas Antirreflejo	-	79,124.00	60,235.00	68,013.00	67,910.98	68,080.76
Lunas Transitions	-	19,472.00	20,556.00	21,361.00	21,328.96	21,382.28
Lunas Fotocromaticas	-	47,619.00	53,720.00	36,508.00	36,453.24	36,544.37
Lunas Fotograf	-	59,145.00	60,256.00	48,034.00	47,961.95	48,081.85
Lunas Policarbonato	-	34,123.00	45,234.00	23,012.00	22,977.48	23,034.93
Lunas Polarizadas	-	40,105.00	50,216.00	31,014.00	30,967.48	31,044.90
Lunas Progresivas	-	26,541.00	15,430.00	15,430.00	15,406.86	15,445.37
Lunas Cristal Blanco	-	22,478.00	11,367.00	13,271.00	13,251.09	13,284.22
Tornillos de lentes	5%	1,875.00	1,764.00	2,314.00	2,310.53	2,316.31
Organizador para Tornillos	-	1,078.00	1,167.00	2,178.00	2,174.73	2,180.17
Probador Polarizador	-	461.00	585.00	373.00	372.44	373.37
Plaquetas de Silicon	-	164.00	153.00	142.00	141.79	142.14
Esferómetro Metálico	-	784.00	859.00	673.00	671.99	673.67
Lenzometro Portátil	-	948.00	695.00	837.00	835.74	837.83
Pupilometro	-	474.00	572.00	363.00	362.46	363.36
Limpiador de Lentes	-	1,647.00	1,758.00	2,498.00	2,494.25	2,500.49
Medidor de Espesor	-	114.00	377.00	212.00	211.68	212.21
Optotipo	-	1,148.00	1,259.00	2,597.00	2,593.10	2,599.59
Retinoscopio	-	266.00	225.00	155.00	154.77	155.15
Coquetas	-	1,992.00	2,003.00	1,562.00	1,559.66	1,563.56
Cajas de pruebas	-	2,413.00	1,524.00	1,312.00	1,310.03	1,313.31
Exhibidores	-	850.00	761.00	644.00	643.03	644.64
Lentes de Contacto	45%	300,487.00	211,576.00	298,465.00	298,017.30	298,762.35
Paños	25%	10,321.00	9,012.00	8,101.00	8,088.85	8,109.07
Cordones para Lentes	-	2,139.00	1,148.00	2,789.00	2,784.82	2,791.78
Lentes de Lectura	-	100,003.00	121,426.00	184,213.00	183,936.68	184,396.52
Liquido de Lentes de Contacto	45%	55,632.00	40,711.00	31,600.00	31,552.60	31,631.48
TOTAL VENTAS		1,447,854.00	1,525,262.00	1,338,692.00	1,336,683.96	1,340,025.67

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
% Crecimiento de Ventas	-0.15%	0.25%

Para realizar el escenario pesimista primero se realizó a nivel de ventas por producto con un porcentaje de disminución en ventas de acuerdo a la situación económica del país y por los aranceles que todavía afectarían en el 2016; determinamos que en el año 2016 disminuirán las ventas en 0,15% y en el año 2017 aumentaría en 0,25% ya que en el año 2017 puede que mejore la situación económica además de que según el Presidente de la República del Ecuador dijo que

los aranceles elevados solo serían hasta este año 2016; lo cual dio como resultado que las ventas en el año 2016 disminuyeran en USD\$ 2.008 con respecto al año 2015 y en el 2017 aumentarían en USD\$ 3.342 con respecto al año 2016.

Proyección Escenario Pesimista

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Ventas Netas	1,336,683.96	1,340,025.67
Costos de Ventas	- 668,341.98	- 603,011.55
Utilidad Bruta	<u>668,341.98</u>	<u>737,014.12</u>
Gastos Administrativos, Ventas y Financieros	- 735,176.18	- 737,014.12
	<u>- 735,176.18</u>	<u>- 737,014.12</u>
Impuesto Renta	- 14,703.52	- 14,740.28
Resultado Neto del año	<u><u>- 81,537.72</u></u>	<u><u>- 14,740.28</u></u>

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Costos sobre ventas	50.00%	45.00%
Gastos sobre ventas	55.00%	55.00%
Impuesto a la renta sobre ventas	1.10%	1.10%

Luego se realizó una proyección en escenario pesimista a nivel de Estados de resultados donde se ubicó como variables que los costos de ventas deberían representar en el año 2016 un 50% de las ventas y ya para el año 2017 que según el Presidente de la República del Ecuador ya no habría esos aranceles tan elevados representaría un 45% de las ventas lo cual dio como resultado que los costos de ventas del año 2016 sean por USD\$ 668.342 y en el año 2017 por USD\$ 603.012 lo cual da una Utilidad Bruta de USD\$ 668.342 en el año 2016 y de USD\$ 737.014 en el año 2017.

Otra variable es de los gastos que representan un 55% de las ventas en los 2 años por lo que al final dio una Pérdida neta del año en el 2016 por USD\$ 81.538 y en el 2017 por USD\$ 14.740.

3.9.3 Proyecciones de Ventas Con y Sin Salvaguardias

Productos	% Arancel	VENTAS			CON SALVAGUARDIAS PROYECCIÓN		SIN SALVAGUARDIAS PROYECCIÓN	
		<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Gafas	45%	80,452.00	71,563.00	50,341.00	50,592.71	51,098.63	50,743.73	51,403.40
Gafas protectoras para el Trabajo	15%	11,630.00	22,741.00	10,521.00	10,573.61	10,679.34	10,605.17	10,743.04
Tornillos de lentes	5%	1,875.00	1,764.00	2,314.00	2,325.57	2,348.83	2,332.51	2,362.83
Lentes de Contacto	45%	300,487.00	211,576.00	298,465.00	299,957.33	302,956.90	300,852.72	304,763.81
Paños	25%	10,321.00	9,012.00	8,101.00	8,141.51	8,222.92	8,165.81	8,271.96
Liquido de Lentes de Contacto	45%	55,632.00	40,711.00	31,600.00	31,758.00	32,075.58	31,852.80	32,266.89
TOTAL VENTAS		460,397.00	357,367.00	401,342.00	403,348.71	407,382.20	404,552.74	409,811.92
		<u>2016</u>	<u>2017</u>					
% Crecimiento de Ventas con Salvaguardias		0.50%	1.00%					
% Crecimiento de Ventas sin Salvaguardias		0.80%	1.30%					

Para las proyecciones se estimó un porcentaje de aumento en las ventas con respecto al año 2015, para el 2016 y 2017 con y sin salvaguardias ya que según el Estado ecuatoriano en estos años ya se eliminará las salvaguardias, por lo tanto se basó en los análisis horizontales y verticales para estimar un porcentaje de aumento de ventas, además que en ambos se consideró el factor de riesgo que en este caso es la economía del país que en estos momentos se encuentra inestable.

3.10 Reseña histórica de Ópticas GMO

GMO es una empresa líder en Ecuador en la venta de línea óptica desde el año 2005 que llegaron al país. Sus inicios en Latinoamérica empezaron en Chile en el año 1999. Transcurrido el tiempo en el año 2000 aproximadamente, se expandió abriendo tiendas en Perú para luego continuar con Ecuador hasta finalmente en el año 2006 inaugurando la primera tienda de GMO en Bogotá, Colombia.

Es así como Ópticas GMO se ha diferenciado por innovar y entregar una buena atención al cliente para ganarse el corazón de los ecuatorianos convirtiéndose en una de las ópticas preferidas del mercado ecuatoriano.

Desde el año 2011, GMO es parte de Luxottica Group, que es una multinacional italiana líder en el progreso y comercialización de las más importantes marcas de anteojos ópticos y gafas de sol con representación en 136 países, ofreciendo en Ecuador un selecto portafolio de marcas íconos de la moda al mismo tiempo que en otros primordiales países del mundo, marcan tendencia dentro del mercado nacional.

Tras 10 años de experiencia en Línea Óptica actualmente son líderes del mercado nacional con una amplia gama de locales en el País, dando un total de 450 locales en Latinoamérica, los cuales se encuentran en Chile, Perú, Colombia y Ecuador; entregando a sus clientes productos de alta calidad fabricados con la última tecnología y diseñados con la moda actual de las marcas más reconocidas internacionalmente, como las gafas de sol y lentes de contacto, etc.

Por esta razón se ha convertido en una de las principales competencias de la empresa C&C IMPORT´S, para lo cual se ha realizado el siguiente análisis de los Estados Financieros de ambas empresas con la finalidad de darse cuenta en qué lugar está la empresa C&C IMPORTS en el mercado en relación a la otra empresa Líder.

3.11 Presentación histórica de Ópticas GMO (2013 - 2015)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	1,679,613.00	1,555,169.00	783,302.00
Cuentas por cobrar			
Clientes	134,621.00	107,243.00	132,519.00
Relacionadas	-	201,086.00	51,181.00
Otras cuentas por cobrar	53,673.00	92,960.00	20,531.00
Impuestos por Recuperar	526,999.00	551,047.00	627,165.00
Gastos pagados por anticipado	57,611.00	54,546.00	22,042.00
Inventarios	4,290,466.00	5,611,279.00	4,431,841.00
Total del activo corriente	6,742,983.00	8,173,330.00	6,068,581.00
Activos no corrientes			
Propiedades y equipos	4,042,640.00	3,976,085.00	3,523,189.00
Derechos de concesión, neto	564,977.00	519,936.00	595,106.00
Depósitos en garantía	249,526.00	248,439.00	239,363.00
Intangibles	466,864.00	628,757.00	729,275.00
Impuesto Diferido	-	-	178,297.00
Total activos no corrientes	5,324,007.00	5,373,217.00	5,265,230.00
Total del activos	12,066,990.00	13,546,547.00	11,333,811.00
Pasivo y patrimonio			
	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras		2,000,000.00	-
Proveedores	326,832.00	329,837.00	478,589.00
Préstamos y cuentas por pagar a compañías relacionadas	662,645.00	1,834,696.00	1,994,236.00
Anticipo de clientes	231,546.00	325,058.00	296,668.00
Provisiones por beneficios a empleados	543,571.00	541,740.00	462,365.00
Otras cuentas por pagar	362,823.00	189,429.00	142,451.00
Impuestos por pagar	278,266.00	419,716.00	663,372.00
Total pasivo corriente	2,405,683.00	5,640,476.00	4,037,681.00
PASIVO NO CORRIENTES			
Jubilación Patronal y Desahucio	390,612.00	335,928.00	282,786.00
Provisiones por desmantelamiento de tiendas	46,976.00	44,611.00	40,461.00
Total pasivo no corriente	437,588.00	380,539.00	323,247.00
Total Pasivo	2,843,271.00	6,021,015.00	4,360,928.00
PATRIMONIO			
Capital Social	16,100,000.00	11,500,000.00	8,000,000.00
Aporte futuras capitalizaciones	-	-	-
Reserva legal	-	-	-
Reserva facultativa	5,433,809.00	5,433,809.00	5,433,809.00
Resultados acumulados	- 12,310,090.00	- 9,408,277.00	- 6,460,926.00
Total patrimonio	9,223,719.00	7,525,532.00	6,972,883.00
Total del pasivo y patrimonio	12,066,990.00	13,546,547.00	11,333,811.00

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas Netas	14,756,766.00	14,156,038.00	12,538,719.00
Costos de Ventas	-	-	-
	6,070,014.00	5,428,462.00	4,452,459.00
Utilidad Bruta	8,686,752.00	8,727,576.00	8,086,260.00
Gastos Administrativos y Ventas	-	-	-
	11,161,429.00	11,067,305.00	9,528,742.00
Gastos Financieros	-	-	-
	123,945.00	42,691.00	32,571.00
	-	-	-
	11,285,374.00	11,109,996.00	9,561,313.00
Otros Ingresos/egresos neto	-	-	-
	151,483.00	253,041.00	173,684.00
Impuesto Renta	-	-	-
	151,708.00	311,890.00	287,105.00
	-	-	-
Resultado Neto del año	2,901,813.00	2,947,351.00	1,935,842.00

Estado de Flujo de Efectivo

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Flujo de efectivo de las actividades operación:			
(Pérdida) Utilidad antes de impuesto a la renta	- 2,750,105.00	- 2,635,461.00	- 1,648,737.00
Más (menos) cargos (créditos) a resultados que no representan movimientos de efectivo:			
Depreciación del año	879,310.00	745,828.00	639,249.00
Amortización de derechos de concesión	102,731.00	105,734.00	109,011.00
Amortización de intangibles	184,649.00	171,750.00	98,661.00
Provisión para obsolescencia de inventarios	610,407.00	337,087.00	100,695.00
Provisión para garantía por ventas	34,317.00	-	-
Provisión para jubilación patronal y desahucio	100,913.00	83,640.00	-
Provisión por desmantelamiento de tiendas	2,365.00	4,150.00	13,122.00
Otros ajustes depreciación acumulada	-	-	-
	- 835,413.00	- 1,238,619.00	- 708,344.00
Cambios en activos y pasivos:			
Cuentas por Cobrar Clientes	- 27,378.00	25,276.00	22,156.00
Cuentas por Cobrar - compañías relacionadas	201,086.00	- 149,905.00	- 49,691.00
Otras cuentas por cobrar	39,288.00	- 72,429.00	46,589.00
Impuestos por recuperar	24,048.00	76,118.00	- 169,116.00
Inventarios	710,406.00	- 1,516,525.00	- 319,283.00
Gastos pagados por anticipado	- 3,067.00	- 32,504.00	19,218.00
Depósitos en garantía	- 1,087.00	- 9,077.00	- 22,009.00
Proveedores	- 3,005.00	- 148,752.00	- 180,439.00
Cuentas por pagar compañías relacionadas	- 1,172,051.00	- 159,540.00	- 1,351,918.00
Anticipos de clientes	- 93,512.00	28,390.00	- 35,744.00
Beneficios a empleados	1,831.00	79,375.00	- 70,390.00
Pagos/ usos de provisiones de desahucio y jubilación	- 46,229.00	- 30,498.00	-
Otras cuentas por pagar	139,078.00	46,979.00	6,921.00
Impuestos pagados	- 141,450.00	- 243,656.00	-
Impuesto por pagar	- 151,708.00	- 133,593.00	- 109,609.00
Efectivo neto (utilizado en) provisto por las actividades de operación	- 1,359,163.00	- 3,478,960.00	- 2,921,659.00
Flujo de efectivo de las actividades de inversión:			
Adiciones de propiedades y equipos	- 1,014,558.00	- 1,250,686.00	- 629,528.00
Bajas de propiedades y equipos	68,693.00	103,309.00	675.00
Adiciones de intangibles	- 22,756.00	- 71,232.00	- 731,347.00
Adiciones de derechos de concesión	- 150,546.00	- 30,564.00	- 66,472.00
Bajas de derechos de concesión	2,774.00	-	-
Efectivo neto utilizado por las actividades de inversión	- 1,116,393.00	- 1,249,173.00	- 1,426,672.00
Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento:			
Obligación financiera	-	2,000,000.00	-
Pago de obligación financiera	- 2,000,000.00	-	-
Aumento de Capital	4,600,000.00	3,500,000.00	4,700,000.00
Efectivo neto provisto por las actividades de financiamiento	2,600,000.00	5,500,000.00	4,700,000.00
Aumento del efectivo y equivalentes de efectivo	124,444.00	771,867.00	351,669.00
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	1,555,169.00	783,302.00	431,633.00
Efectivo y equivalentes de efectivo al fin del año	1,679,613.00	1,555,169.00	783,302.00

En los estados financieros de la compañía ÓPTICAS GMO ECUADOR S.A. se puede observar que el efectivo fue mejorando conforme van pasando los años aunque, en el año 2015 no hubo un aumento considerable como lo hubo del año 2013 al 2014 pero ha sido el mejor efectivo respecto a los 3 años que se están analizando; también se puede apreciar que las cuentas por cobrar clientes han aumentado esto se da debido a que la óptica vende con tarjeta de crédito a veces los plazos que da la tarjeta son de 6 meses por esta razón se tienen mayor cuentas por cobrar.

Las ventas todos los años han tenido un aumento significativo pero el más representativo es el que se dio en el año 2014 con respecto al año 2013.

En el año 2015 los inventarios disminuyeron con respecto al año 2014. En los años 2015, 2014 y 2013 han tenido pérdida neta del año la misma que en el 2014 aumento con respecto al año 2013, pero en el año 2015 disminuyó la pérdida con respecto al año 2014.

En el flujo de efectivo que se realizó con los estados financieros de ÓPTICAS GMO ECUADOR S.A. se muestra más específicamente lo que se mencionó anteriormente sobre el incremento del efectivo del año 2014 con respecto al 2013, y del año 2015 con respecto al 2014. Aunque el aumento del efectivo neto del año fue menor en el 2015 respecto a los años anteriores igual hubo un aumento de efectivo en el flujo, esto quiere decir que si tuvieron liquidez al culminar el año 2015.

3.12 Análisis Histórico de las Razones Financieras Ópticas GMO (2013 - 2015)

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
<u>RAZONES DE LIQUIDEZ</u>			
Capital de Trabajo (Activo Cte. - Pasivo Cte.)	4,337,300	2,532,854	2,030,900
Razón de Solvencia a Corto Plazo (Activo Cte./Pasivo Cte.)	2.80	1.45	1.50
Razón Rápida (Prueba Ácida) (Activo Cte. - Inv./Pas.Cte.)	1.02	0.45	0.41
<u>RAZONES DE ACTIVIDAD</u>			
Rotación de Cuentas por Cobrar (Ventas / Cuentas por Cobrar)	109.62	132.00	94.62
Días de Cobro (360 / Rotación Cuentas por Cobrar)	3.28	2.73	3.80
Rotación de Administración de Activos (Ventas / Activos)	1.22	1.04	1.11
Rotación de Activos Fijos (Ventas / Activos Fijos)	3.65	3.56	3.56
<u>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</u>			
Apalancamiento Financiero (Pasivo Total / Activo Total)	0.24	0.44	0.38
Razón de la Deuda/Capital (Pasivo Total /Capital Social)	0.18	0.52	0.55
<u>RAZONES DE RENTABILIDAD</u>			
Rendimiento sobre las Ventas (Utilidad / Ventas)	-0.1966	-0.2082	-0.1544
Rendimiento sobre el Capital (Utilidad / Capital)	-0.1802	-0.2563	-0.2420
Rendimiento sobre Activos (Utilidad / Activos)	-0.2405	-0.2176	-0.1708

Al momento que se realizó los cálculos se observó que el mejor año hablando de capital de trabajo es el año 2015 con USD\$ 4.337.300 es decir que tienen este valor en fondos permanentes para cualquier necesidad; y el peor año en lo que respecta a capital de trabajo es el año 2013 con USD\$ 2.030.900

En la razón de solvencia se puede interpretar que por cada USD\$ 1 de pasivo corriente en el año 2015 la compañía cuenta con USD\$ 2,80, en el año 2014 con USD\$ 1,45 y en el año 2013 con USD\$ 1,50 de respaldo de activo corriente.

La razón rápida indica por si solo si la liquidez de la compañía es buena o mala ya que esta razón financiera nos permite deducir que por cada USD\$ 1 que se debe en el pasivo corriente, se cuenta en el año 2015, 2014 y 2013 por USD\$ 1,02; USD\$ 0,45 y USD\$ 0,41 respectivamente sin tomar en cuenta la realización de los inventarios para su cancelación.

La razón de actividad sobre rotación de cuentas por cobrar demuestra que la compañía en promedio cobra en el año 2015, 2014 y 2013; 109,62 veces, 132 veces y 94,62 veces respectivamente es decir que el mejor es el año 2015 ya que ellos como venden al contado o con tarjeta de crédito la recuperación de cartera es excelente.

La razón de actividad sobre días de cobro evalúa la eficiencia en la recuperación de la cartera en días y dio como resultado que en el año 2015 fue cada 3,28 días; en el año 2014 fue cada 2,73 días y en el año 2013 fue cada 3,80 días que se recupera la cartera.

La rotación de administración de activos es el valor de las ventas realizadas frente a cada dólar invertido en activos. Esta relación demuestra la eficiencia con la cual la compañía utiliza sus activos para generar ventas, es decir, entre mayor sea este resultado mayor es la productividad de la compañía. Los resultados indican que la compañía consiguió vender en el año 2015 USD\$ 1,22; en el año 2014 USD\$ 1,04 y en el año 2013 USD\$ 1,11 por cada dólar invertido en los activos.

La rotación de activos fijos indica que por cada dólar invertido en activos fijos la compañía vendió en el año 2015 USD\$ 3,65; en el año 2014 USD\$ 3,56 y en el año 2013 USD\$ 3,56.

En las razones de endeudamiento que son las que establecen la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa el primero que se observó es del apalancamiento financiero el cual indica que por cada dólar que tiene la empresa debe en el año 2015 USD\$ 0,24; en el año 2014 USD\$ 0,44 y en el año 2013 USD\$ 0,38; es decir, que esta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.

La razón financiera de la deuda sobre el capital social evalúa que la compañía tiene comprometido en el año 2015 0,18 veces; en el año 2014 0,52 veces y en el año 2013 0,55 veces su capital social por deuda a terceros. Las razones de rentabilidad en esta compañía no hubo ya que los 3 años que se analizaron tuvieron pérdidas.

3.13 Análisis Financiero Ópticas GMO (2013 – 2014)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2014</u>	<u>2013</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	99%	11.48%	6.91%
Cuentas por cobrar			
Clientes	-19%	0.79%	1.17%
Relacionadas	293%	1.48%	0.45%
Otras cuentas por cobrar	353%	0.69%	0.18%
Impuestos por Recuperar	-12%	4.07%	5.53%
Gastos pagados por anticipado	147%	0.40%	0.19%
Inventarios	27%	41.42%	39.10%
Total del activo corriente			
Activos no corrientes			
Propiedades y equipos	13%	29.35%	31.09%
Derechos de concesión, neto	-13%	3.84%	5.25%
Depósitos en garantía	4%	1.83%	2.11%
Intangibles	-14%	4.64%	6.43%
Impuesto Diferido	-100%		1.57%
Total activos no corrientes			
Total del activos			
<u>Pasivo y patrimonio</u>		<u>2014</u>	<u>2013</u>
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras		14.76%	
Proveedores	-31%	2.43%	4.22%
Préstamos y cuentas por pagar a compañías relacionadas	-8%	13.54%	17.60%
Anticipo de clientes	10%	2.40%	2.62%
Provisiones por beneficios a empleados	17%	4.00%	4.08%
Otras cuentas por pagar	33%	1.40%	1.26%
Impuestos por pagar	-37%	3.10%	5.85%
Total pasivo corriente			
PASIVO NO CORRIENTES			
Jubilación Patronal y Desahucio	19%	2.48%	2.50%
Provisiones por desmantelamiento de tiendas	10%	0.33%	0.36%
Total pasivo no corriente			
Total Pasivo			
PATRIMONIO			
Capital Social	44%	84.89%	70.59%
Aporte futuras capitalizaciones			
Reserva legal			
Reserva facultativa	0%	40.11%	47.94%
Resultados acumulados	46%	-69.45%	-57.01%

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>Variación</u> <u>Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas Netas	13%	100.00%	100.00%
Costos de Ventas	22%	38.35%	35.51%
Utilidad Bruta			
Gastos Administrativos y Ventas	16%	78.18%	75.99%
Gastos Financieros	31%	0.30%	0.26%
Otros Ingresos/egresos neto	46%	1.79%	1.39%
Impuesto Renta	9%	2.20%	2.29%
Resultado Neto del año	52%	-20.82%	-15.44%

En lo que respecta a análisis vertical y horizontal de los años 2014 y 2013, lo más relevante que se observó luego de que se realizó estos análisis es el aumento del efectivo en un 99% con respecto al año 2013 además que el valor que representa más del 40% de los activos son los inventarios en el año 2014 como en el 2013.

En los pasivos el más representativo con respecto al total de pasivo más patrimonio son las cuentas por pagar a las partes relacionadas con un 14% de representación en el año 2014 y 17% en el año 2013.

Las ventas aumentaron en un 13% en el año 2014 con respecto al año 2013 y los otros egresos incrementaron en un 46% en el año 2014 con respecto al año 2013.

Los costos de ventas aumentaron en un 22% en el año 2014 con respecto al año 2013. Los gastos administrativos, ventas y financieros son los que tienen una mayor representación con respecto a las ventas tanto en el año 2014 como en el 2013 con 78% y 76% respectivamente.

3.14 Análisis Financiero Ópticas GMO (2014 – 2015)

Estado de Situación Financiera

<u>Activo</u>	<u>Variación Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2015</u>	<u>2014</u>
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de efectivo	8.00%	13.92%	11.48%
Cuentas por cobrar			
Clientes	25.53%	1.12%	0.79%
Relacionadas	-100.00%	0.00%	1.48%
Otras cuentas por cobrar	-42.26%	0.44%	0.69%
Impuestos por Recuperar	-4.36%	4.37%	4.07%
Gastos pagados por anticipado	5.62%	0.48%	0.40%
Inventarios	-23.54%	35.56%	41.42%
Total del activo corriente			
Activos no corrientes			
Propiedades y equipos	1.67%	33.50%	29.35%
Derechos de concesión, neto	8.66%	4.68%	3.84%
Depósitos en garantía	0.44%	2.07%	1.83%
Intangibles	-25.75%	3.87%	4.64%
Impuesto Diferido			
Total activos no corrientes			
Total del activos			
<u>Pasivo y patrimonio</u>			
		<u>2015</u>	<u>2014</u>
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras	-100.00%		14.76%
Proveedores	-0.91%	2.71%	2.43%
Préstamos y cuentas por pagar a compañías relacionadas	-63.88%	5.49%	13.54%
Anticipo de clientes	-28.77%	1.92%	2.40%
Provisiones por beneficios a empleados	0.34%	4.50%	4.00%
Otras cuentas por pagar	91.54%	3.01%	1.40%
Impuestos por pagar	-33.70%	2.31%	3.10%
Total pasivo corriente			
PASIVO NO CORRIENTES			
Jubilación Patronal y Desahucio	16.28%	3.24%	2.48%
Provisiones por desmantelamiento de tiendas	5.30%	0.39%	0.33%
Total pasivo no corriente			
Total Pasivo			
PATRIMONIO			
Capital Social	40.00%	133.42%	84.89%
Aporte futuras capitalizaciones			
Reserva legal			
Reserva facultativa		45.03%	40.11%
Resultados acumulados	30.84%	-102.01%	-69.45%

Estado de Pérdidas y Ganancias

	<u>Variación</u> <u>Anual</u>	<u>Análisis Vertical</u>	
		<u>2015</u>	<u>2014</u>
Ventas Netas	4%	100.00%	100.00%
Costos de Ventas	12%	41.13%	38.35%
Utilidad Bruta			
Gastos Administrativos y Ventas	1%	75.64%	78.18%
Gastos Financieros	190%	0.84%	0.30%
Otros Ingresos/egresos neto	-40%	1.03%	1.79%
Impuesto Renta	-51%	1.03%	2.20%
Resultado Neto del año	-2%	-19.66%	-20.82%

En lo que respecta a análisis vertical y horizontal de los años 2015 y 2014, lo más relevante que se observó en estos análisis es el aumento del efectivo en un 8% con respecto al año 2014 además que el valor que representa más del 40% de los activos son los inventarios en el año 2015 como en el 2014.

En los pasivos el más representativo con respecto al total de pasivo más patrimonio son las cuentas por pagar a las partes relacionadas con un 6% de representación en el año 2015 y 14% en el año 2014.

Las ventas aumentaron en un 4% en el año 2015 con respecto al año 2014 y los otros egresos disminuyeron en un 40% en el año 2015 con respecto al año 2014.

Los costos de ventas aumentaron en un 12% en el año 2015 con respecto al año 2014.

Los gastos administrativos, ventas y financieros son los que tienen una mayor representación con respecto a las ventas tanto en el año 2015 como en el 2014 con 75% y 78% respectivamente.

3.15 Análisis Proyectado de Ópticas GMO (2016 - 2017)

3.15.1 Proyección Escenario Optimista

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Ventas Netas	15,642,171.96	17,519,232.60
Costos de Ventas	- 6,569,712.22	- 6,131,731.41
Utilidad Bruta	<u>9,072,459.74</u>	<u>11,387,501.19</u>
Gastos Administrativos, Ventas y Financieros	- 9,385,303.18	- 10,511,539.56
	- 9,385,303.18	- 10,511,539.56
Impuesto Renta	- 172,063.89	- 192,711.56
Resultado Neto del año	<u>- 484,907.33</u>	<u>683,250.07</u>

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Porcentaje Aumento de Ventas	6.00%	12.00%
Costos sobre ventas	42.00%	35.00%
Gastos sobre ventas	60.00%	60.00%
Impuesto a la renta sobre ventas	1.10%	1.10%

Para realizar las proyecciones de los años 2016 y 2017 se realizó dos escenarios el optimista y el pesimista.

Para la toma de estas variables también se basaron en estimaciones y consideramos el respectivo riesgo.

Para las proyecciones que se realizaron se tomaron variables de ventas por la misma razón que expusimos en el análisis de proyecciones de la empresa antes expuesta. Para esto se estimó un porcentaje de aumento de ventas con respecto al año 2015 para el 2016 y 2017 se observó en los análisis horizontales y verticales para estimar un porcentaje de aumento de ventas ya que en esta compañía todos los años han aumentado las ventas entonces se asumió que en escenario optimista y pesimista aumentarían las ventas para el año 2016 y 2017, además que en ambos

se consideró el factor de riesgo que en este caso es la economía del país que en estos momentos se encuentra inestable.

Las demás variables que se estimaron como son las del costo, gastos e impuestos todas se dan sobre las ventas para esto se observó en el análisis vertical de los estados de resultados ya que en este indica el porcentaje de representación de cada uno de estos rubros sobre las ventas y de este análisis se estimó los porcentajes de representación de estos rubros en los años 2016 y 2017 obviamente con su respectivo aumento con respecto al año 2015.

Se realizó una proyección en escenario optimista a nivel de Estados de Resultados donde se ubicó como variables que las ventas aumentarán en el año 2016 en 6% y en el 2017 en 12% ya que se tomó de guía los análisis verticales y horizontales que se realizaron con anterioridad para estimar estos porcentajes y como resultado dio que las ventas en el año 2016 serán por USD\$ 15.642.172 y en el año 2017 por USD\$ 17.519.233, otra variable que los costos de ventas deberían representar en el año 2016 un 42% de las ventas y ya para el año 2017 que según el Presidente de la República del Ecuador ya no habría esos aranceles tan elevados representaría un 35% de las ventas lo cual dio como resultado que los costos de ventas del año 2016 sean por USD\$ 6.569.712 y en el año 2017 por USD\$ 6.131.731 lo cual da una Utilidad Bruta de USD\$ 9.072.460 en el año 2016 y de USD\$ 11.387.501 en el año 2017.

Otra variable es de los gastos que representan un 60% de las ventas en los 2 años debido a que se observó en los análisis verticales y horizontales que estos no varían mucho de un año a otro por lo que al final nos dio una Pérdida neta del año en el 2016 por USD\$ 484.907 y un Resultado neto del año en el 2017 por USD\$ 683.250.

3.15.2 Proyección Escenario Pesimista

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Ventas Netas	15,199,468.98	16,263,431.81
Costos de Ventas	- 7,447,739.80	- 7,318,544.31
Utilidad Bruta	7,751,729.18	8,944,887.49
Gastos Administrativos, Ventas y Financieros	- 9,879,654.84	- 10,571,230.68
	- 9,879,654.84	- 10,571,230.68
Impuesto Renta	- 167,194.16	- 178,897.75
Resultado Neto del año	- 2,295,119.82	- 1,805,240.93

	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Porcentaje Aumento de Ventas	3.00%	7.00%
Costos sobre ventas	49.00%	45.00%
Gastos sobre ventas	65.00%	65.00%
Impuesto a la renta sobre ventas	1.10%	1.10%

Luego se realizó una proyección en escenario pesimista a nivel de Estados de resultados donde se ubicó como variables que las ventas aumentarán en el año 2016 en 3% y en el 2017 en 7% ya que se pensó en un escenario donde no vaya a irle tan bien a la compañía y como resultado dio que las ventas en el año 2016 serán por USD\$ 15.199.469 y en el año 2017 por USD\$ 16.263.432, otra variable es que los costos de ventas deberían representar en el año 2016 un 49% de las ventas y ya para el año 2017 que según el Presidente de la República del Ecuador ya no habría esos aranceles tan elevados representaría un 45% de las ventas lo cual dio como resultado que los costos de ventas del año 2016 sean por USD\$ 7.447.740 y en el año 2017 por USD\$ 7.318.544 lo cual da una Utilidad Bruta de USD\$ 7.751.729 en el año 2016 y de USD\$ 8.944.887 en el año 2017.

Otra variable es de los gastos que representan un 65% de las ventas en los 2 años por lo que al final nos dio una Pérdida neta del año en el 2016 por USD\$ 2.295.120 y en el 2017 por USD\$ 1.805.241.

3.16 Análisis Comparativo C&C Import's / Ópticas GMO

	OPTICAS GMO			C&C IMPORT'S		
	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
<u>RAZONES DE LIQUIDEZ</u>						
Capital de Trabajo (Activo Cte. - Pasivo Cte.)	4,337,300	2,532,854	2,030,900	424,226	422,209	398,761
Razón de Solvencia a Corto Plazo (Activo Cte./Pasivo Cte.)	2.80	1.45	1.50	1.73	1.68	1.64
Razón Rápida (Prueba Ácida) (Activo Cte. - Inv./Pas.Cte.)	1.02	0.45	0.41	0.34	0.37	0.28
<u>RAZONES DE ACTIVIDAD</u>						
Rotación de Cuentas por Cobrar (Ventas / Cuentas por Cobrar)	109.62	132.00	94.62	9.91	11.62	14.67
Días de Cobro (360 / Rotación Cuentas por Cobrar)	3.28	2.73	3.80	36.32	30.97	24.53
Rotación de Administración de Activos (Ventas / Activos)	1.22	1.04	1.11	1.00	1.09	1.02
Rotación de Activos Fijos (Ventas / Activos Fijos)	3.65	3.56	3.56	4.06	4.27	3.71
<u>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</u>						
Apalancamiento Financiero (Pasivo Total / Activo Total)	0.24	0.44	0.38	0.71	0.72	0.72
Razón de la Deuda/Capital (Pasivo Total /Capital Social)	0.18	0.52	0.55	4.77	5.02	5.11
<u>RAZONES DE RENTABILIDAD</u>						
Rendimiento sobre las Ventas (Utilidad / Ventas)	-0.1966	-0.2082	-0.1544	-0.0099	0.0042	0.0038
Rendimiento sobre el Capital (Utilidad / Capital)	-0.1802	-0.2563	-0.2420	-0.0666	0.0320	0.0278
Rendimiento sobre Activos (Utilidad / Activos)	-0.2405	-0.2176	-0.1708	-0.0099	0.0046	0.0039

3.16.1 Razones de Liquidez

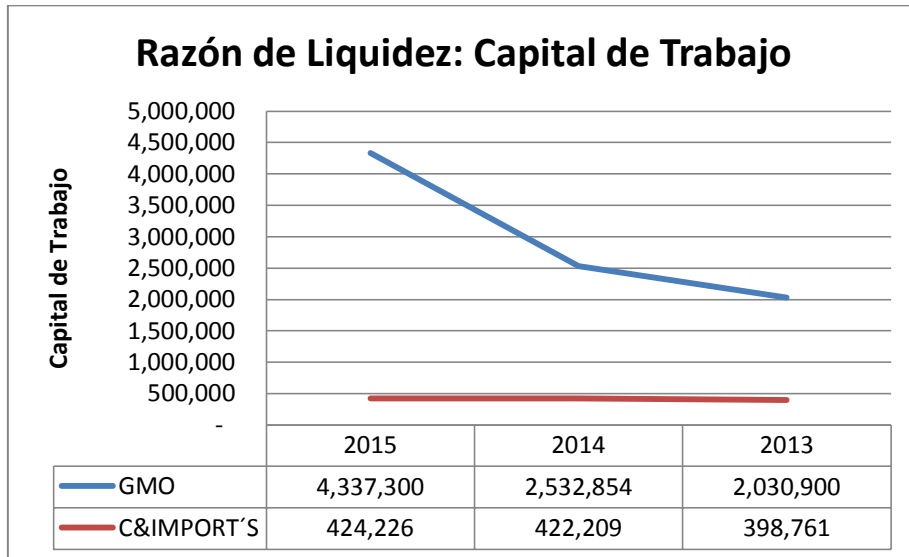


Figura No. 6 Capital de Trabajo

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

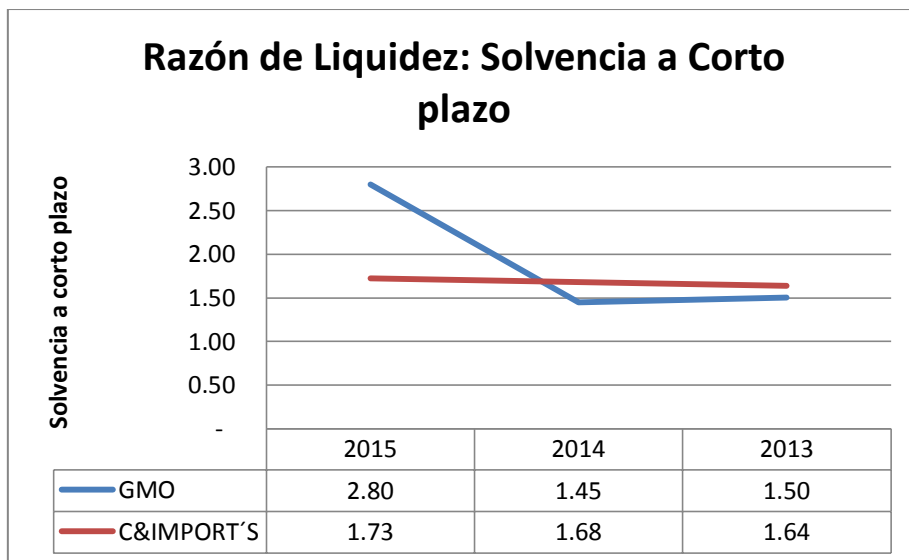


Figura No. 7 Solvencia a Corto Plazo

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

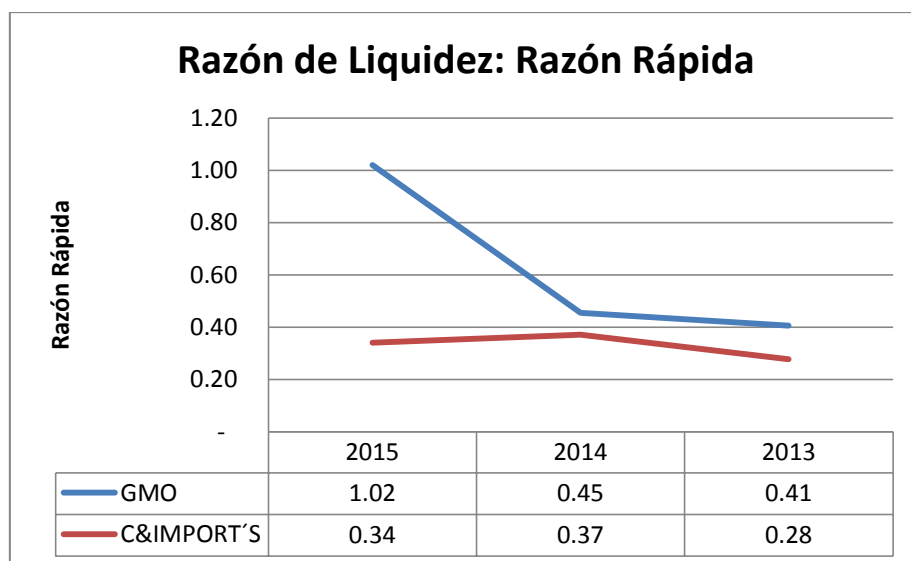


Figura No. 8 Razón Rápida

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

Al comparar las razones financieras de liquidez se llegó a la conclusión que la Óptica GMO ECUADOR S.A. tiene mejor capital de trabajo es decir que tiene excelente fondo permanente para cualquier necesidad de la compañía. Además de esto tanto la razón de solvencia y la razón rápida son también mejores que las de C&IMPORT'S entonces quiere decir que ellos cuentan con más activo corriente para solventar su pasivo corriente y muchas veces sin tomar en cuenta la realización de los inventarios.

3.16.2 Razones de Actividad

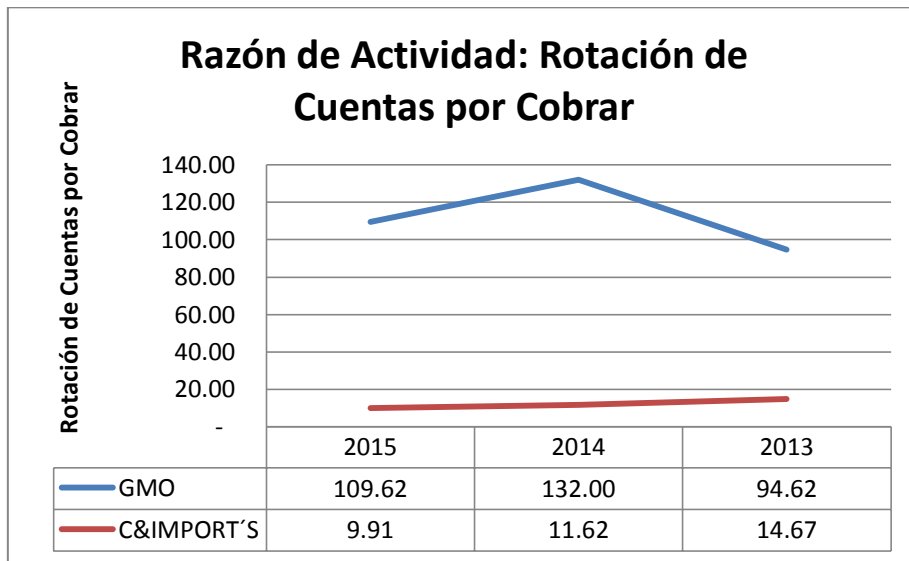


Figura No. 9 Rotación de Cuentas por Cobrar
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

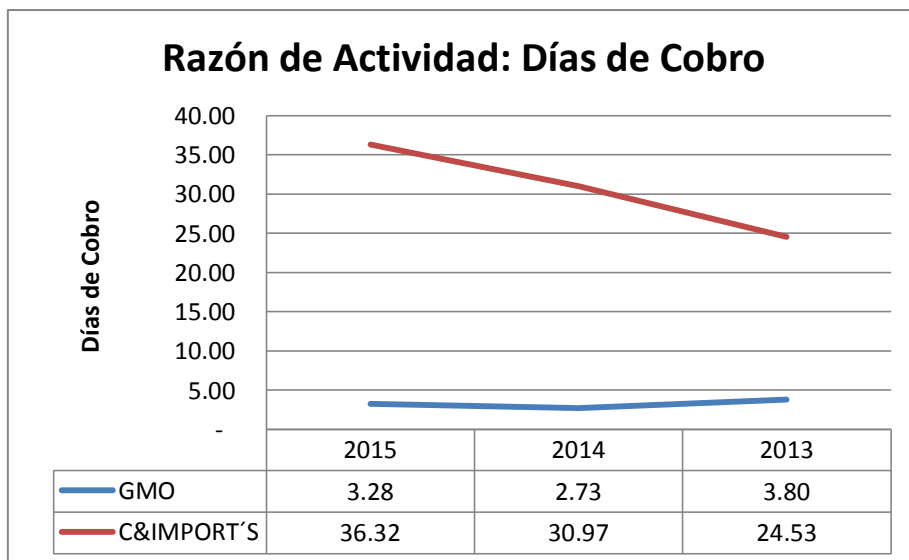


Figura No. 10 Días de Cobro
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

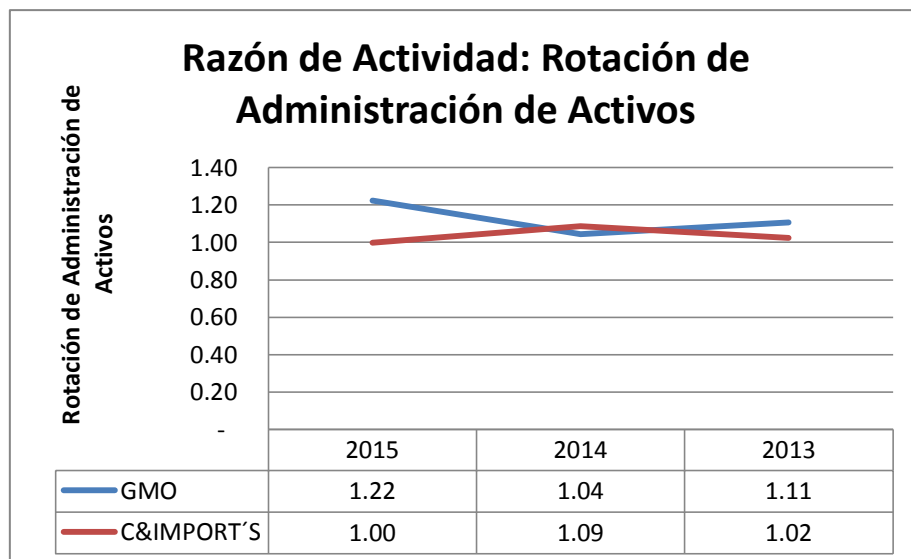


Figura No. 11 Rotación de Administración de Activos
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

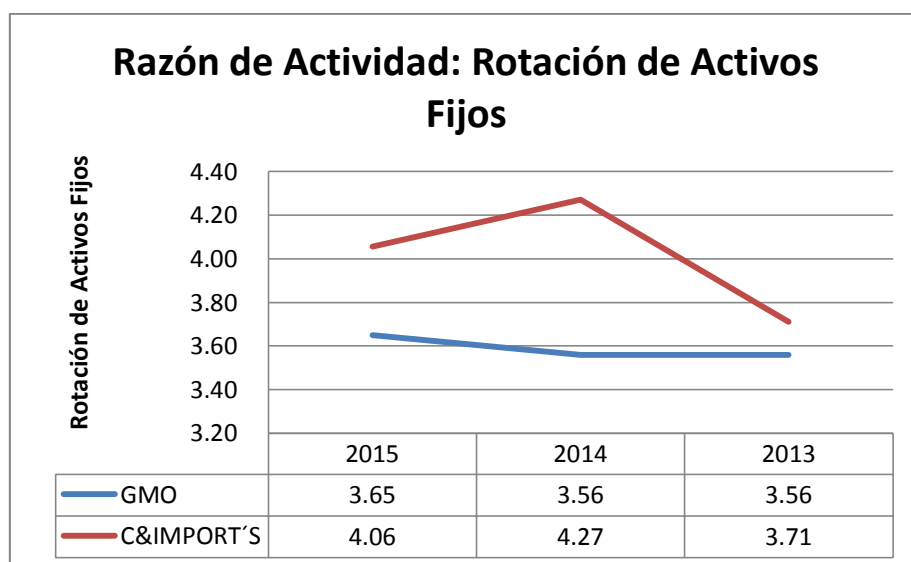


Figura No. 12 Rotación de Activos Fijos
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

Óptica GMO ECUADOR S.A. tiene mejores razones de actividad debido a que tienen excelente rotación de cuentas por cobrar ya que rota muchas veces al año, además que los días de cobro son buenos por ende tienen mejor recuperación de cartera. Su rotación de administración de total de activos es mejor debido a que invierten más en sus activos totales para generar ventas.

La compañía C&IMPORT'S tiene mejor rotación de administración de activos fijos ya que invierten más en activos fijos para generar ventas.

3.16.3 Razones de Endeudamiento

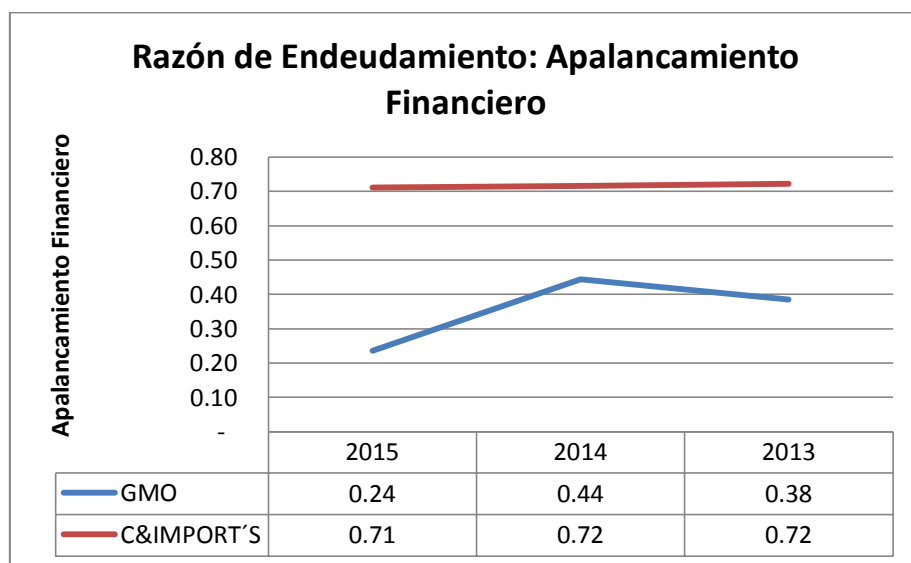


Figura No. 13 Apalancamiento Financiero
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

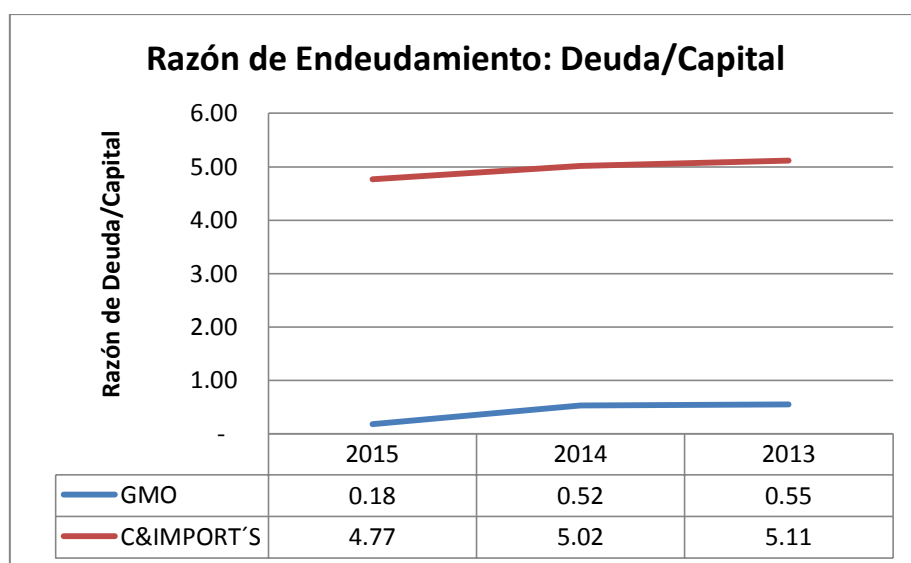


Figura No. 14 Deuda / Capital
Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

En lo que respecta a razones de endeudamiento los ratios mejores son de la ÓPTICAS GMO ECUADOR S.A. debido a que los acreedores no tienen mucha participación sobre sus activos y no tienen tan comprometido el capital social sobre su deuda.

3.16.4 Razones de Rentabilidad

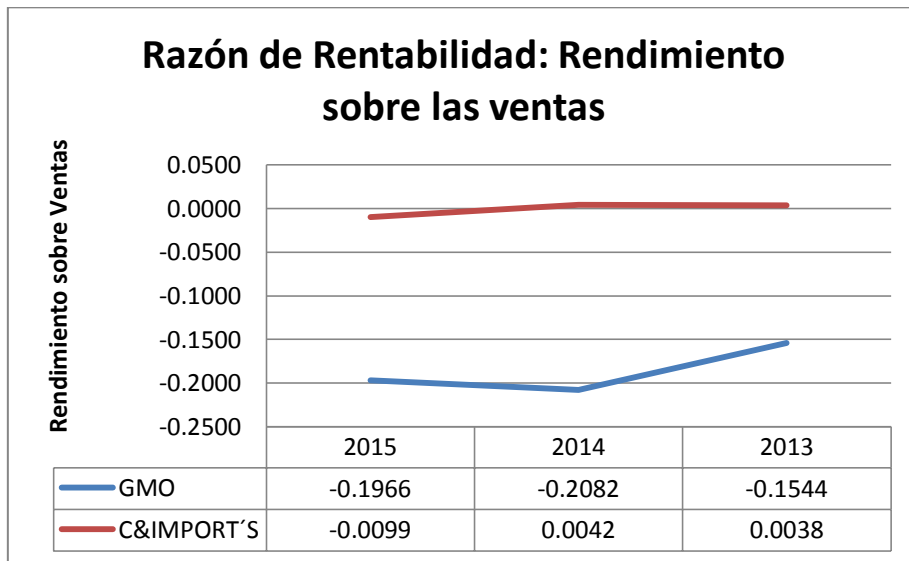


Figura No. 15 Rendimiento sobre Ventas

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

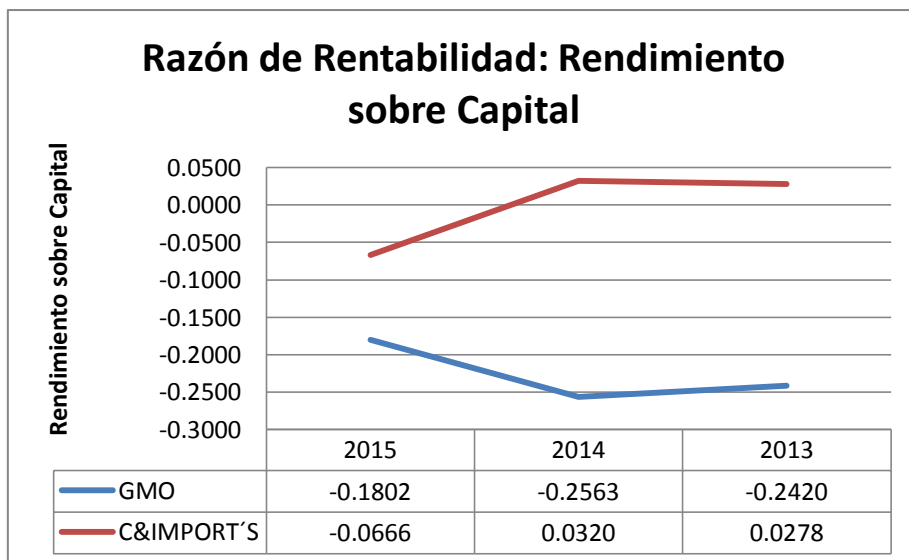


Figura No. 16 Rendimiento sobre Capital

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

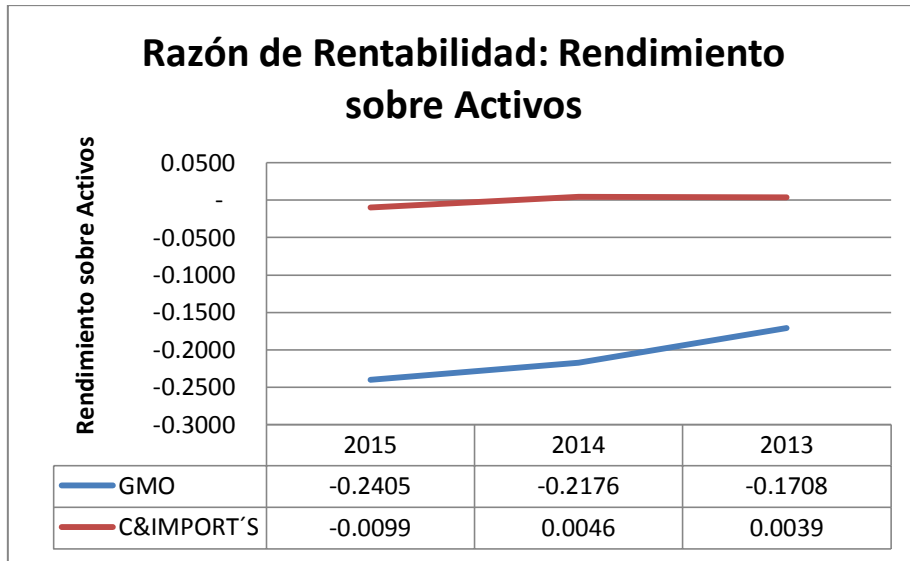


Figura No. 17 Rendimiento sobre Activos

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

Las razones de rentabilidad son mejores en C&C IMPORT´S debido a que ÓPTICAS GMO ECUADOR S.A. ha tenido pérdida en los 3 años analizados y la otra compañía solamente tuvo pérdida en el año 2015.

C&C IMPORT´S genero ventas suficientes para cubrir sus costos y gastos.

3.17 Análisis de Percepción de Empresarios Importadores

3.17.1 Análisis Cualitativo

Se realizara estas entrevistas con la finalidad de determinar si la disminución de las ventas ha sido ocasionada por las salvaguardias o por otros factores en los cuales se concretara al terminar el análisis de la investigación.

Se entrevistó al Gerente de la Empresa C&C IMPORT´S, al principal competidor Administrador de la sucursal del Policentro de Ópticas GMO y a un experto que es el Economista Roberto Villacreses, Director de Estudios y Proyectos de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

3.17.2 Objetivos de la Entrevista

- ✓ Conocer si los entrevistados tienen claro el significado de salvaguardias.
- ✓ Conocer si la implementación de las salvaguardias ha influido en la disminución de las ventas de la empresa.
- ✓ Establecer que va a realizar la empresa para reducir el riesgo de la aplicación de las salvaguardias.
- ✓ Determinar las causas por las cuales el Gobierno tomó la medida de aplicar salvaguardias al país.
- ✓ Conocer que empresas se ven afectadas por la implementación de las salvaguardias.

3.17.3 Resumen Entrevista Ing. Manuel Campoverde

El Gerente de la empresa C&C IMPORT´S indico que las salvaguardias han ocasionado la disminución de las ventas de muchas empresas en el año 2015 en relación al 2014,es por esto que la implementación de la salvaguardias han afectado negativamente a la economía del país, ya que los importadores se han limitado al comprar en el exterior.

La empresa ha tenido que disminuir las importaciones y sobre todo reducir personal, como medidas para mitigar la afectación de las salvaguardias, por una mala administración económica del Gobierno actual como la falta de liquidez, lo que ha originado que no solo se establezcan salvaguardias a ciertos productos sino que se han creado otros impuestos como fuente de ingresos para el país.

3.17.4 Resumen Entrevista Ing. Fernando Padilla

El administrador de una sucursal del Policentro de Ópticas GMO expreso que las salvaguardias no han afectado para nada a la empresa ya que Luxottica Group, es una multinacional italiana donde se encargan de todo, a tal punto que no han variado los precios además de que ellos asumen inclusive ese 2% de IVA incrementado recientemente por el Gobierno.

Han realizado hasta descuentos en los armazones para no perder clientes y no reflejar la mala situación económica que está atravesando el país actualmente. El administrador opina que una de las causas principales de aplicar salvaguardias fue que el Gobierno ya no tiene como solventar sus gastos y por ende busca otros ingresos para mantenerse.

3.17.5 Resumen Entrevista Ec. Roberto Villacreses

El Economista Roberto Villacreses, Director de Estudios y Proyectos de la Cámara de Comercio de Guayaquil menciona que las salvaguardias fueron aplicadas porque el país tiene un problema en la balanza de pagos, es decir que estaban saliendo más dólares de los que entraban y por lo tanto eso podía poner en riesgo el sistema monetario de dolarización y por esto se lo implemento. Desde el punto de vista del Economista no existía ningún problema de balanza de pagos y por lo tanto eran innecesarias y contraproducentes poner este tipo de sobretasa. Además las salvaguardias están avaladas por la Organización Mundial del Comercio las cuales aprueban o desaprueban si el caso lo amerite, y a inicios fue aprobada por los 15 meses que se habían establecido pero luego que se decidió extenderlas hasta el 2017, aún no ha habido una respuesta de la OMC respecto a eso.

Existen muchos empresarios que se han quejado por este tipo de sobretasas arancelarias ya que tienen que pagar entre un 5% y 45% más de valor al producto que se importe, el cual muchas veces no puede ser trasladado al consumidor final y por lo tanto tienen que absorberlo y eso ha disminuido las ventas, aumenta los precios internos, incrementa la inflación, etc.

Otras afectaciones también tienen que ver con los efectos que esto tiene con la producción nacional y las exportaciones porque gran parte de las salvaguardias se aplicaron a bienes de capital y materias primas, es decir si por ejemplo un productor local necesitaba importar determinada materia prima para poder fabricar el producto que el vendía este venía con una sobrecarga arancelaria por lo tanto eso lo volvía menos competitivo en el mercado.

Algunos empresarios han tenido que redefinir sus líneas de negocio, por ejemplo la importación de vehículos como buses y camiones, que tienen una tasa del 40%, en vez de comprar los vehículos en el exterior lo que han hecho es redefinir su negocio y enfocarse más en lo que es mantenimiento y servicio técnico, dado que la gente no está renovando sus unidades están tratando de alargar la vida útil de los equipos que tienen por lo tanto es en ese segmento en lo que van a poder subsistir.

La realidad es que debido a la salvaguardias se han encarecido los productos, se han disminuido considerablemente las ventas y por ende se ha tenido que despedir personal incrementando el número de desempleados durante los primeros tres meses en el año 2016 en 160.000 desempleados más que el año pasado.

Según la evidencia empírica que en los periodos en los cuales hay una disminución de los ingresos por exportaciones simultáneamente se genera una disminución de las importaciones, por lo tanto eran innecesarias las salvaguardias. Esto más bien es una decisión netamente fiscal ya que hasta el mes de febrero del año 2016 se recaudó en salvaguardias aproximadamente \$ 900.000.000, entonces es un buen negocio para el gobierno porque está recaudando más por otras vías pasando de mala manera el peso del mal manejo fiscal a los ciudadanos.

Se ha visto afectado no solo el sector comercial sino también el sector industrial, tal es el caso de Carchi-Tulcán que el comercio se redujo en un 80% aproximadamente porque como era frontera a la gente más le convenía cruzar la frontera, ir a Ipiales-Colombia y comprar muchísimo más barato que en Ecuador y en general en todo el país la disminución del comercio ha sido considerable.

3.17.6 Tabulación de las Entrevistas

Esta Tabla muestra los datos que arroja el Atlas Ti, en donde se observa todas las palabras que más se repiten en las tres entrevistas realizadas a los Gerentes y Expertos, y el número de veces que se repiten en ellas, dando un total de 302 veces. De esta manera es la que el Atlas Ti puede realizar una tabulación cualitativa que tiene mayor complejidad que una cuantitativa.

Tabla No. 9 Datos Atlas Ti

PALABRAS	TOTAL
Afectación arancelaria	20
Aplicación arancelaria	25
Balanza	10
Barreras incrementadas	10
Bienes capital	1
Causas comerciales	20
Disminuyan costos	20
Economía internacional	16
Exportaciones	10
Reducir gastos	12
Importar	20
Salvaguardar la industria	10
Ingresos públicos	11
Precio mercado	10
Petróleo	8
Problemas políticos	10
Problema de liquidez	20
Salvaguardias al producto	10
Sacrificar rentabilidad	10
Sector industrial	19
Sobretasa	30
TOTAL	302

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

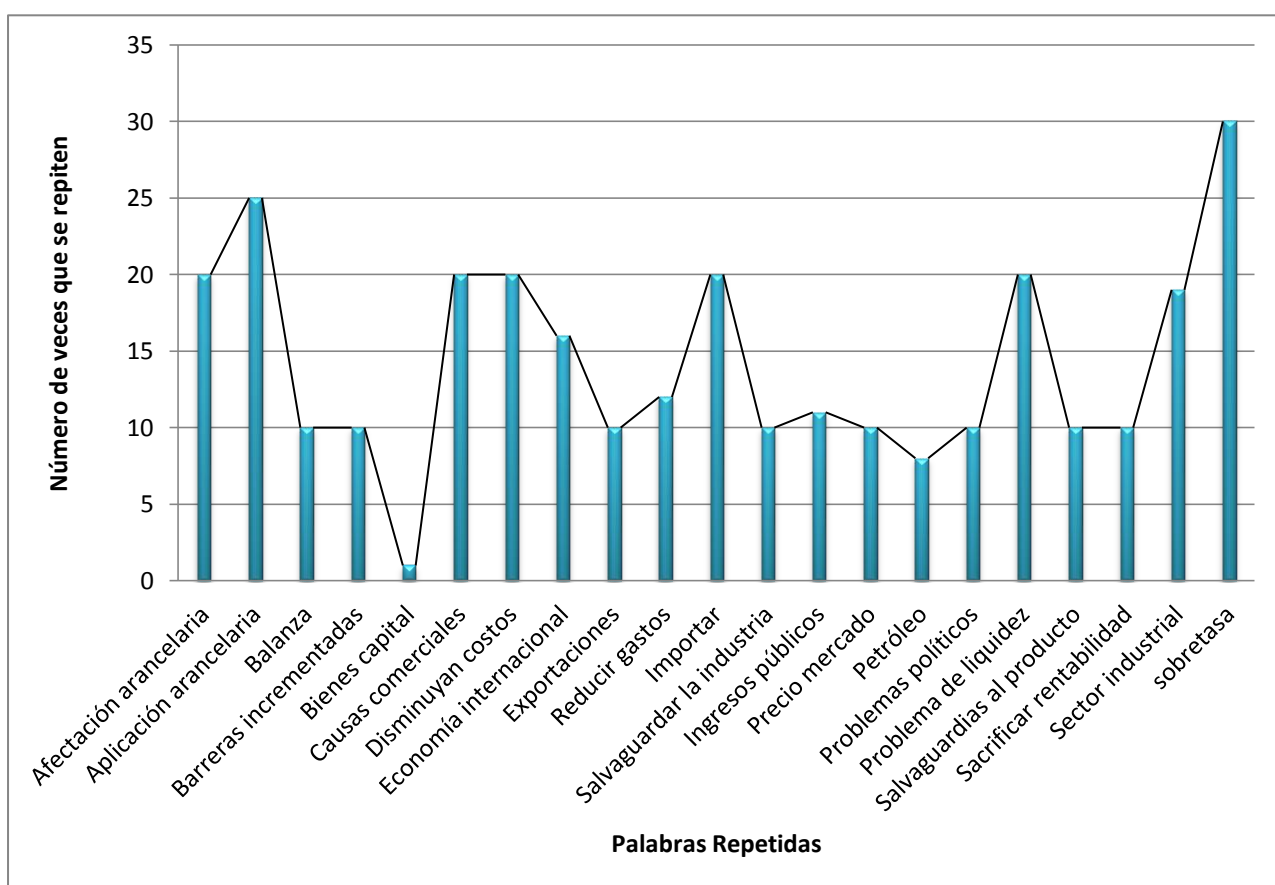


Figura No. 18 Resultado de las Entrevistas

Fuente y elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano.

En el análisis cualitativo realizado a través de la herramienta Atlas Ti representado en la Figura No. 18 se detalla de manera analítica la frecuencia de las palabras utilizados por los entrevistados.

De manera general los entrevistados indicados que las salvaguardias o sobretasas, son aranceles que incrementan el costo de los bienes, en la mayoría de los casos, bienes de capital. Además indican que las sobretasas representan una barrera arancelaria a las importaciones, lo cual afecta el comercio internacional.

Los mismos consideran que las salvaguardias han sido aplicadas en nuestro entorno, como medida paliativa para resarcir la baja en los ingresos públicos, debido a la caída del precio del petróleo y a la caída en la recaudación de impuestos por la desaparición de muchas empresas e instituciones locales.

A nivel interno las salvaguardias han golpeado duramente las finanzas internas de las organizaciones, dicho por ellos mismos, han tenido que realizar ajustes estructurales en sus ganancias, las mismas que han debido ser reducidas para continuar siendo competitivos en el mercado sin necesidad de incrementar los precios. A pesar de estas medidas, continúan con problemas de liquidez y esto conlleva a la cierre definitiva de muchos emprendimientos.

Todo lo anterior expuesto da cuenta de la falta de innovación y emprendimiento por parte de las empresas ecuatorianas, ya que las salvaguardias nacen con la idea de poder reemplazar las importaciones con producción local, lo que no ha sido posible hasta la fecha.

3.18 Conclusión

Según el análisis económico y las entrevistas realizadas a expertos en el tema estudiado, se demuestra que efectivamente hubo un impacto que ocasiono la disminución de las ventas en la empresa Importadora de Productos Ópticos pero no por las salvaguardias, ya que, no todos los productos que vende esta empresa tienen una sobretasa arancelaria, sino más bien al que país en la actualidad está atravesando por mala situación económica, la mala administración de dicha empresa y los pocos controles que aplica la compañía, debido a que son poco eficientes y no ayudan al crecimiento constante de la compañía.

Es decir, las salvaguardias pudieron aumentar los costos pero estos costos la compañía los traslado al precio de venta, entonces no hay razón para que la disminución de la ventas sea debido al factor de las salvaguardias.

Sin embargo, la administración de la compañía debería aplicar mejores controles para sus principales procesos como son las ventas, inventarios y cobranzas; además de esto tratar de darse a conocer por medio de la publicidad en diferentes medios de comunicación.

Estos controles funcionarían también mediante la aplicación de un sistema contable y la contratación de un auditoria de procedimientos convenidos, en donde se establezca que se realicen pruebas para demostrar el cumplimiento de dichos controles, además de que los auditores podrían colaborar con recomendaciones que contribuyan a que estos sean más efectivos.

Es factible la aplicación de estos controles como por ejemplo, mejorar la gestión de cobro, ya que así optimizarían su rotación de cartera vencida y a su vez tendrían mayor liquidez, tal vez este proceso tome su tiempo pero es necesario empezar a actuar con rapidez, esto le dará estabilidad económica a la compañía.

En conclusión, la compañía analizada necesita reestructuración en su administración y la implementación de fuertes controles en los procesos claves de la misma, con la finalidad de crecer y tener en un futuro una presencia más consolidada en el mercado óptico.

CAPITULO IV

PROPUESTA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA

4.1 Propuestas para el Incremento en las Ventas

4.1.1 Renovar el sitio web de la compañía

Como una propuesta Tecnológica se ha pensado en innovar la página web de la empresa, con la finalidad de que sea más atractivo para los clientes y puedan conocer más acerca de la empresa y los productos que ofrece y adicional que otras personas puedan comunicarse y contactarlos a su vez mediante la información que se le facilita en la página web.

Se puede mejorar la página agregando código del producto, agregando la misión, visión e historia de la compañía para que les proporcione mayor confianza y seguridad a aquellos clientes que estén navegando en la web, mostrando que es una empresa seria y comprometida con la excelente calidad de los productos que ofrece.

Se cotizó varias empresas de Desarrollo de Páginas Web concluyendo en 3 opciones con las características ideales para la compañía, las cuales son:

- ✓ Soluciones Empresariales con un costo de \$ 300, más IVA
- ✓ Ascomsa con un costo de \$ 550, incluye IVA
- ✓ Alfadigital con un costo de \$ 432.06, incluye IVA

Tabla No.10 Resumen de Propuestas de las Cotizaciones

Empresa	Precio	Garantías	Tiempo de desarrollo	Capacitación
Soluciones Empresariales	\$ 300 más IVA. Total \$ 376	No	15 días	No
Ascomsa	\$ 442.45 más IVA. Total 550	Si	15 días	Si
Alfadigital	379 más IVA Total \$ 432.06	Si	10 días	Si

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

De acuerdo a las necesidades de la página de la compañía, la más idónea sería la Empresa Ascomsa, ya que se puede observar en la página web que tiene un mayor volumen de clientes reconocidos que las otras empresas y eso genera confianza al momento de contratar sus servicios. Además tiene 25 años en el mercado ofreciendo tecnología de punta aliado a Liquid Web Sonar, que es el servidor que provee toda la seguridad en el sistema operativo, funcionando las 24 horas del día y si algo falla LiquiWeb lo resuelve sin necesidad de contactarse con ellos.

4.1.2 Buscar proveedores garantizados

Annex Asia es una empresa que crea vínculos comerciales entre los empresarios ecuatorianos y países de Asia, los cuales se encargan de revisar la calidad del producto, que ese fabricante exista y tenga una compañía, y pruebas de laboratorio para dar una excelente calidad a sus clientes.

Esta empresa tiene una oficina en China y Hong Kong para relacionarse directamente con los proveedores asiáticos, esto genera una mayor confianza para los clientes y fidelidad, poseen buenos precios para que puedan competir en el mercado con certificaciones internacionales de calidad.

La empresa puede utilizar estos servicios que brinda porque le ayudaría a abaratar costos buscando proveedores con buena calidad y con los precios más bajos, entonces hace que C&C IMPORT´S sea más competitivo ya que existe competencia fuerte en el sector óptico.

El contacto para solicitar estos servicios son:

José Antonio Hidalgo Molina
Kennedy Norte Mz. 602 Oficina 1
Tel/Fax 00593-4-268-2911
Email: info@annexasia.com

4.2 Propuestas para mejorar los Procesos y Controles internos

4.2.1 Cambiar de un sistema de software obsoleto a un sistema actualizado

Para mejorar el sistema de la compañía, debido a que el sistema actual de la empresa está obsoleto, se ha propuesto tres opciones de sistemas actualizados que ayudan a que el sistema de información fluya en los procesos actuales, disminuyendo problemas internos como por ejemplo caídas del sistema, actualización de sistema, etc.

La importancia que tienen los sistemas en la actualidad permite controlar detalladamente la contabilidad, el inventario y sobre todo las ventas de la empresa, por lo tanto se ha propuesto 3 nuevos sistemas de software con la última tecnología adecuados a las necesidades de la empresa comercial que tienen el único objetivo de brindar información relevante ayudando al crecimiento informático de la compañía.

Existen tres propuestas de software que se analizó de acuerdo a las necesidades de la compañía y son las siguientes:

Tabla No. 11 Resumen de Características que contiene cada software

SISTEMA	Precio	Capacitación a los usuarios	Actualizaciones del Sistema	Soporte Técnico
SAP ERP	\$30.000	SI	Pagar por actualización	SI
SAN 32	\$13.900	SI	Gratis actualización	SI
Base SQL	\$ 6.070	SI	Gratis actualización	SI

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

De todas las propuestas antes señaladas, la mejor opción se considera el sistema SAP ERP, es uno de los mejores sistemas internacionales por su contenido y funcionamiento, las empresas multinacionales y compañías grandes lo poseen, pero no se encuentra dentro del presupuesto de la empresa C&C IMPORT'S, por lo cual el más idóneo es el sistema SAN 32, debido a sus ventajas como la de

facturación electrónica, capacitaciones del software y soporte gratis por 1 año, en comparación al otro sistema que no lo da.

4.2.2 Instalar un mejor sistema de telecomunicaciones

Es necesario determinar un tiempo límite de llamada para el personal de la compañía, para evitar el consumo excesivo de llamadas telefónicas. Es decir, se puede implementar un límite de 5 minutos por llamada y luego se corta la llamada automáticamente, para que no existan conflictos de intereses entre el personal de la empresa.

Esto evitara que muchas personas se queden horas y horas en el teléfono y puedan desempeñar sus funciones de la mejor manera posible.

Por esta razón se propone contratar una central telefónica completa para la empresa en Panasonic que muestra las siguientes características:

Tabla No. 12 Características de la Central Telefónica

Precio	Garantías	Tiempo de Entrega	Forma de Pago	Instalación
Total \$ 4.642,23	2 años	Inmediato	Contado – Tarjeta de Crédito	No incluye costos de instalación

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Esta central incluye todo el límite de tiempo en los teléfonos y también se puede llamar a las otras sucursales en Quito y Cuenca sin pagar ni un centavo, solo con la central como que están llamando a extensiones, esto disminuirá mucho el pago por telefonía y disminuiría el pago en la planilla de teléfono.

4.2.3 Implementar un sistema de control de inventarios

El último Inventario de la empresa se realizó hace 5 años, por lo que no se lleva un buen sistema de control de inventarios y eso perjudica a la compañía, porque da cabida a que existan irregularidades en el departamento de bodega y ventas.

Por ejemplo los problemas más frecuentes que se dan por no llevar un buen sistema de control de inventario son robos de empleados de la empresa, caducidad de los productos, exceso de inventario, mal registro de la cantidad de los productos por lo que comienzan a reemplazarlos en el sistema al momento de la venta y por ende se genera un faltante o sobrante de cada producto y eso hace que no exista un inventario real de los productos.

Por este acontecimiento se propone una toma de inventarios física estricta y rigurosa a través de una compañía que pueda prestar ese servicio, para que desde ese momento en adelante la empresa continúe llevando correctamente el inventario y registre un mejor control en las entradas y salidas de la mercadería, para determinar en un futuro si hay faltantes o sobrantes en el sistema o en físico y tomar las decisiones respectivas al caso.

A continuación la matriz respectiva de cada empresa para determinar, cual es aquella que tiene mayor ventaja y así se pueda obtener un criterio más formado para la correcta toma de decisión.

Tabla No. 13 Características que incluyen los Servicios de Inventarios

Empresa	Precio	Inventarios Físicos	Validaciones de Inventarios	Conteo con Código Barras
SMS	\$10.500	Si	Si	Si
C&R Soluciones Empresariales	\$13.900	Si	Cobro Adicional	Si
PKF	\$12.600	Si	No	Si

Elaborado por: Ariana Campoverde y Juan Francisco Zambrano

Este análisis nos indica que la firma Auditora SMS es la más idónea para brindar este servicio de inventario ya que tiene años en el mercado, además de ser reconocido a nivel nacional por ofrecer este tipo de servicios con aplicación de código de barras lo cual permite un conteo más rápido y fácil, el conteo lo realiza con un equipo de trabajo especializado y en horas donde no esté funcionando el local para no perder de vender, por último deja realizando los ajustes necesarios y entrega un documento final que valida la existencia real del inventario.

4.2.4 Separar Gastos familiares de los Gastos Empresariales

Es muy importante separar los gastos, para poder determinar cuál es la utilidad real de la empresa. Los gastos que realiza el Gerente de la empresa junto con su familia (esposa, hijos), en vestimenta, alimentación, salud y educación deben ser separados y pagarse mediante el sueldo que reciban ambos.

El Gerente de la empresa no tiene un sueldo fijo, si no que utiliza el dinero de la compañía para realizar sus gastos, lo cual es incorrecto y a largo plazo perjudica la utilidad de la compañía ya que se está mezclando gastos personales con la empresa y así mismo retrasa el crecimiento de la compañía a futuro.

Es por esto que se ha propuesto separar los gastos y establecer un sueldo para el Gerente de la compañía, con la finalidad de que no se utilice el dinero de la empresa y así sean distribuidos los gastos correctamente.

Adicional a eso, pueden realizar firmas conjuntas, es decir, se necesita obligatoriamente la firma de los dos titulares de la cuenta para realizar alguna inversión o pagar a sus proveedores. Esto permite una mejor toma de decisiones ya que tiene n que ponerse de acuerdo en sus pagos y en lo que quieren realizar a futuro, es decir la decisión ya no depende de uno sino de dos y pueden ver los pro y los contra de una decisión a futuro.

4.2.5 Aplicar sistemas de Control Interno en diversas cuentas contables

Si bien la Administración de la Compañía cuenta con información financiera, hemos observado que los niveles gerenciales no cuentan con información complementaria suficiente y en tiempo real que le permita apoyar la toma de decisiones sobre los principales aspectos del negocio.

4.2.5.1 Sistema de costeo

Considerando los objetivos de mejoramiento continuo de la Compañía, a continuación mencionamos los siguientes aspectos que deberían formar parte del sistema de información para la Gerencia:

- Estudiar la conveniencia de utilizar el costeo estándar para valorar todo el proceso de producción y el mantenimiento de inventarios. Este método de valoración permite realizar análisis de las causas que originan variaciones de eficiencia en la utilización del inventario y capacidad de la planta y variaciones de precios en los recursos utilizados para la compra o elaboración del producto. Es importante mencionar que si la Compañía decidiera utilizar el costeo estándar, previo al cierre del ejercicio se deberá efectuar el costeo de los inventarios a un método aprobado por las NECS (UEPS, PEPS, Promedio).
- Como complemento de la gestión administrativa gerencial, sería conveniente elaborar presupuestos financieros, de producción y de resultados, proyecciones de flujo de fondos, flujos de caja diarios o mensuales que incluyan por lo menos tres tipos de escenarios básicos: optimista, conservador y pesimista; y variables tales como índice de inflación, tasas de interés, etc.; además que los mismos deberían contener las bases de preparación en función de la estimación y proyección.
- En las revisiones mensuales de estos presupuestos debería documentarse formalmente las explicaciones de las desviaciones significativas de los resultados versus los planes planteados por la Administración y la debida respuesta ante dichas desviaciones; además de considerar la comparación con los resultados actuales y resultados del año anterior para dirigir y monitorear las actividades del negocio.
- La Administración de la Compañía debe definir toda la información adicional que considere indispensable para su gestión, los responsables de su elaboración y revisión y las fechas de presentación. Esta información deberá ser clasificada en

función de su requerimiento (semanal, mensual, semestral, etc.), y de las necesidades de cada departamento.

4.2.5.2 Provisión de Cuentas Incobrables

La Compañía mantiene altos porcentajes de incobrabilidad sobre cartera de clientes, sobre los cuales no se ha efectuado una provisión que cubra estas cuentas consideradas como incobrables.

Adicionalmente, la Compañía no cuenta con un listado de antigüedad de cartera que permita identificar los saldos por vencer y vencidos en tiempo real, ni con una política para establecer los parámetros para provisionar a los clientes morosos.

Consideramos que el auxiliar y la política son herramientas necesarias para el control de la cartera de clientes, así como para la oportuna gestión de cobro para asegurar la realización de las mismas.

Sugerimos realizar evaluaciones periódicas (mensuales y/o trimestrales) de la cartera mediante un comité de crédito formado por personal de las áreas de crédito y cobranzas, ventas y financiero para determinar las posibles cuentas incobrables, a efectos de contar con mayor disponibilidad de tiempo al realizar el análisis detallado al cierre de año, en el cuál se dé disposición definitiva a las partidas de dudosa recuperación. Adicionalmente, estas reuniones servirían para tomar conocimiento y planificar medidas oportunas sobre la evolución y recuperación de la cartera.

4.2.5.3 Procedimientos de cuentas por cobrar, crédito y cobranzas

Con el objeto de mejorar los procedimientos de cuentas por cobrar, crédito y cobranzas consideramos necesario:

- Establecer una política definida en cuanto a los límites de crédito que se deben conceder a los clientes, los mismos que deben ser revisados periódicamente y justificados cuando los saldos individuales sobrepasen dichos límites.

- Actualizar periódicamente la información sobre los clientes y los datos sobre su domicilio.
- Tomar acción directa por parte del jefe de créditos y cobranzas sobre saldos por cobrar antiguos.
- Solicitar al departamento financiero la extracción oportuna de reportes de antigüedad de cartera en tiempo real.
- Confirmar periódicamente a los clientes sobre el status de los saldos por cobrar.

4.2.5.4 Inventarios

Fortalecer los controles del área de inventarios incorporando las siguientes recomendaciones:

- Preparar un kardex en unidades y valorizados,
- Elaborar ingresos y egresos de bodega y solicitar memorándums debidamente autorizados por el jefe financiero, tanto para las adquisiciones como para las salidas de inventarios,
- Realizar tomas físicas de inventarios trimestrales hasta que se regularice la situación y luego de esto ya realizarlas semestralmente y conciliar los registros contables al resultado de dicho recuento.

La Compañía no tiene la política de realizar tomas de inventarios físicos ni siquiera el anual que debe realizarse con la participación del departamento contable y el departamento de inventario.

Sugerimos observar los siguientes aspectos y emitir con la debida antelación instrucciones previas a la realización de los inventarios físicos con el objeto de mejorar el control interno y los procedimientos para la toma de inventarios físicos los cuales no se están realizando; y, para una adecuada programación y toma física de inventarios:

a) Objetivo

La toma de inventario físico tiene como finalidad:

- Verificar que los saldos de inventario que se reflejan en los estados financieros a una fecha determinada, existan en la bodega de la compañía, se lo puede realizar mediante la observación física.
- Identificar inventarios expirados o en mal estado, de lento movimiento o con exposición a obsolescencia.
- Ajustar las existencias físicas al resultado del recuento físico.

b) Alcance

Este procedimiento, en lo que respecta a las verificaciones física que efectúe la compañía deben ser efectuados por lo menos dos veces al año, sobre todos los tipos de inventario que poseen; además debe ser de aplicación general para todos los lugares donde se mantienen inventarios de la Compañía.

c) Definiciones

Definiciones como las que a continuación se describen deben formara parte de las instrucciones para que los inventariadores se familiaricen con ellas:

- Obsolescencia: Pérdida de valor o utilidad de los inventarios, por deterioro, eliminación de mercado o desuso.
- Corte de Documentos: Constancia escrita de los últimos movimientos de inventario (comprobantes) a la fecha de la toma física.
- Responsable del inventario: Todo personal de bodega encargado de la custodia y manejo de los inventarios en la compañía.
- Responsable de la toma física: Contador General.

d) Procedimiento

Para una adecuada toma física de inventarios sugerimos observar lo siguiente.

Coordinación de los Inventarios / *Responsable: Responsable del inventario y responsable de la toma física.*

Los responsables de la toma física deberán tener a cargo:

- Conformar los equipos de conteo, con personal de la compañía (elaborar listado de los participantes)
- Dar a conocer antes del inventario, el programa, las instrucciones generales y la asignación del personal responsable de la toma física.
- Proporcionar antes del inventario, los respectivos listados de conteo, y los suministros (equipos de seguridad, plumas, stickers) necesarios para dicha tarea.
- Los conteos se deben efectuar únicamente con dichos listados (sin cifras), quedando terminantemente prohibida la utilización de listados adicionales, excepto en casos debidamente autorizados por el Responsable de la toma física de inventario.
- Supervisar el trabajo de los equipos de conteo.
- Los listados emitidos deberán ser entregados a los grupos de conteo 15 (quince) minutos antes de iniciar el inventario físico.

Actividades Previas al Inventario/ *Responsable: Departamento de Inventario.*

Los responsables del inventario, previo a la toma física, estarán encargados de:

- Mantener las existencias adecuadamente ordenadas, con identificación y ubicando en un solo lugar aquellas unidades de un mismo ítem.
- Indicar en forma clara y en un lugar de fácil visibilidad, los códigos de identificación de todos los ítems en bodega.
- Mantener segregado de los inventarios en buen estado, y en un solo lugar, aquellos ítems en mal estado.
- Mantener actualizada la información en el sistema, para ello; todas las transacciones correspondientes al día anterior del día del inventario, deberán ser ingresadas al sistema máximo hasta la hora definida por el *Responsable de la toma física de Inventario (Designado por el Departamento de Contabilidad)*. De

existir transacciones generadas después de la hora fijada, estas se ingresarán al sistema con fecha posterior a la del inventario.

- Identificar y segregar de los inventarios de la compañía, aquellas mercaderías facturadas pendientes de despacho, recibidas y no ingresadas al sistema de inventario o de propiedad de terceros.
- Proporcionar todos los equipos e implementos necesarios para asegurar un eficiente conteo, de los ítems. De la misma manera, facilitará los insumos de seguridad dotación que la situación lo requiera para evitar accidentes.

Toma Física:

La toma física de inventarios se deberá efectuar observando los siguientes aspectos:

Corte de Documentos / Responsable: *Departamento Contable*

Antes de las verificaciones físicas, tendrán a su cargo la elaboración del corte de documentos en formato a ser diseñado para tal fin, indicando:

- Fecha del inventario
- Descripción, número y fecha de los últimos tres (3) comprobantes de movimiento de inventarios utilizados hasta la fecha del inventario (ingresos, egresos, prestamos, transferencias, devoluciones, notas de entrega, guías de remisión, etc.). Debe verificarse en el sistema de inventarios que dichos documentos se hayan registrado. Los documentos que afecten al movimiento del inventario deben estar debidamente archivados y a disposición para realizar un eficiente corte de documentos.
- En los casos que aplique; descripción y número de los siguientes tres (3) comprobantes a los mencionados en literal c (sin utilizar), existentes a la fecha del inventario (ingresos, egresos, transferencias, devoluciones, notas de entrega, guías de remisión, etc.). Es muy importante verificar que los documentos efectivamente no estén utilizados.
- Dicho corte de documento debe ser firmado por la persona que lo realizó, y por el Responsable de la bodega.

Conteos / Responsable: Grupos de Conteo

Para efectos de control, y con el fin de garantizar resultados eficientes en los inventarios, los mismos deben efectuarse con “bodega parada”, es decir; que no exista movimientos de inventarios durante las labores de conteo, a más de los incurridos en las actividades propias de la toma física.

Con los listados entregados a los grupos, se deberá iniciar el conteo. De existir diferencias en el conteo, el Coordinador designará a una persona, que conjuntamente con el representante del grupo, efectuarán nuevo conteo (sólo de los ítems con diferencia) para determinar la cantidad correcta.

La labor de conteo se efectuará en base a lo siguiente:

- El conteo se sugiere sea realizado en base a la ubicación física de los ítems, y no de acuerdo al orden de los listados, es decir; se determina el punto físico de partida, procediendo a tomar todos los ítems que se encuentran a continuación, hasta terminar con el área seleccionada.
- En todos los ítems a inventariarse se verificará: Código, Descripción, Cantidad, Estado, Ubicación (si aplica), Antigüedad de ser el caso.
- Para aquellos ítems que se encuentran en cajas, se verificará el contenido en forma selectiva (muestreos). El conteo puede referirse a conteo de unidades, pesos, longitudes y volumen.
- Todo ítem que cuya caja o empaque se lo identifique abierto o su contenido incompleto, deberá verificarse (contarse) el 100% de su contenido; también debe ser verificada la mercadería que se encuentre en cajas o empaques no sellados por fábrica.
- Las cantidades verificadas serán anotadas en los listados de conteo, en el casillero correspondiente e indicando su presentación (cajas, unidades, etc.). Se sugiere pegar stickers para reconocer la mercadería que ya ha sido inventariada.
- De encontrarse mercadería que no consta en el listado será anotada en listados.
- Los listados deben ser llenados con pluma (no utilizar lápiz).

- Una vez finalizado el conteo los Jefes de cada equipo entregarán los listados al Responsable de la toma física del inventario, quien efectuará las revisiones que considere necesarias.
- De la misma manera informará por escrito cualquier novedad o situación detectada durante el desarrollo de la toma física, relacionada con el estado del inventario, condiciones o lugar de almacenaje del mismo.
- Los equipos de conteo no se pueden retirar hasta no recibir instrucciones del Responsable de la toma física del inventario.

Ingreso de Conteo Físico / Responsable: Departamento de Contabilidad, Departamento de Inventario.

El ingreso de los datos obtenidos se lo deberá realizar bajo los siguientes lineamientos:

- La información de los conteos definitivos serán entregadas al responsable de contabilidad para su ingreso al sistema, emitiéndose el correspondiente reporte de diferencias entre los saldos del sistema vs. los saldos físicos.
- De este proceso resultará un reporte de diferencias que debe ser impreso inmediatamente para realizar el recuento entre el responsable del grupo, responsable de bodega y contabilidad, de haber correcciones al reporte de las diferencias este debe actualizarse en el sistema bajo el mismo proceso anteriormente enunciado.
- El ingreso de los resultados de los conteos, será validado por el personal del equipo correspondiente que efectuó la toma física.
- El original de dicho reporte de diferencias firmado por el Jefe de Inventario y por el Jefe del equipo de conteo, se entregará al *Responsable de la toma física de Inventario*, junto con los correspondientes listados de conteo, y observaciones o recomendaciones relacionadas con el inventario.
- Las diferencias encontradas deberán ser analizadas y justificadas en un plazo máximo de 48 horas por los responsables (custodios) del inventario existente, quienes informarán y solicitarán aprobación del Gerente General.

- Una vez que se hayan justificado las diferencias, el Contador procederá a realizar reporte valorado de las mismas, y solicitará la autorización del tratamiento contable, que se deberá dar a dichas diferencias.
- La autorización de lo mencionado en literal anterior será otorgada por el Gerente General de la compañía.

e) Responsables

Se sugiere que sean responsables del inventario físico las siguientes personas:

Departamento de contabilidad.- Responsable de planificar y dirigir todo el proceso del inventario físico.

Jefe de inventario – Encargado de asistir al departamento de contabilidad para la coordinación en conjunto; participará en los grupos de conteos y ayudará en el conocimiento e identificación de la mercadería a inventariarse.

Jefe de equipo de conteo.- Es el responsable de intervenir directamente en el conteo y recuento de la mercadería, velar porque el proceso de la toma física se lleve a cabalidad.

Administración.- Responsable de suministrar los equipos de seguridad, suministros necesarios.

4.2.5.5 Obsolescencia de Inventarios

La obsolescencia de inventario es la pérdida en el uso de un activo, originada por causas externas, y es necesario desvalorizar las partidas específicas que resulten dañadas u obsoletas.

C&C IMPORT´S no ha registrado la provisión correspondiente orientada a cubrir el deterioro que han sufrido dichos inventarios identificados como dañados por un monto que no pudo ser cuantificado.

Para determinar una adecuada provisión se debe determinar y reconocer los factores que puedan causar el deterioro u obsolescencia de los inventarios, esto lo establece los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Por consiguiente, se sugiere a la Administración de C&C IMPORT´S, realizar análisis periódicos que permitan identificar la necesidad o no de constituir una provisión para inventarios dañados u obsoletos.

En caso de ser constituida este tipo de provisión, recomendamos que la misma se sustente en un estudio preparado por un perito o técnico especializado, de tal forma que se cumpla con la normativa contable.

La utilización de código de barras y etiquetas RFID en cada uno de los productos ayudaría a evitar el robo de mercadería por parte de los empleados.

4.2.6 Realizar Capacitaciones al Personal de la Compañía

Las capacitaciones al personal son importantes para mejorar los conocimientos y competencias de los que integran la compañía, ya que a través de lo que puedan aprender en dichas capacitaciones ayudarán al desarrollo de la compañía.

En nuestras investigaciones pudimos notar que en la compañía no realiza capacitaciones de ningún tipo, por lo que según nuestro análisis pudimos darnos cuenta que los empleados necesitan capacitaciones principalmente en Ventas, Servicio al cliente y cobranzas ya que por el giro del negocio son las que ayudaran más al desarrollo constante de la compañía.

Además de realizar capacitaciones se debería implementar un mecanismo del desempeño del personal, ya que la Compañía no cuenta con un sistema de calificación para evaluar y medir el desarrollo de sus empleados y funcionarios, por lo que, sería conveniente diseñar e implantar mecanismos para la calificación del desempeño del personal y así mejorar su motivación e integrar la calificación periódica a la administración salarial.

Según la experiencia que tenemos en nuestros trabajos nos indica que un buen número de compañías que cuentan con estos mecanismos tienden a equivocarse menos en la administración de sus recursos humanos y por ende a ser más justas y equitativas. Esto afecta la motivación y, a los resultados de estas compañías.

A continuación detallamos ciertos aspectos que deberían considerarse para la implantación de dicho mecanismo, los cuales contribuirán al desarrollo individual y colectivo tanto de la Compañía como del personal que la conforma:

- Preparar un manual descriptivo de funciones, responsabilidades y dependencia en el área respectiva.
- Estudiar y definir las necesidades del personal calificado con el propósito de promover una mayor eficiencia en el desarrollo de las funciones y los controles internos que se deben ejercer.
- Establecer un sistema periódico de evaluación de personal.

La evaluación del personal debe comprender los siguientes aspectos:

- Conocimientos,
- Habilidades,
- Cooperación para la Compañía,
- Posibilidades dentro de la organización.

La implementación de este mecanismo para la calificación del desempeño y las funciones del personal serviría de base para la toma de decisiones de carácter administrativo y financiero.

4.3 Propuestas para Reducir Gastos

4.3.1 Política Zero papeles en la administración de la compañía

El sistema de política cero papeles comprende dejar poco a poco la utilización de papelería y centrarse en la tecnología. Se lo puede realizar de varias maneras, empezando por aplicación de la Facturación Electrónica, el cual es un comprobante electrónico que cumple con las mismas características que una factura física, siempre y cuando lo avale una firma electrónica cumpliendo los estándares reglamentarios para cualquier comprobante de venta, autorizado por el Servicio de Rentas Internas. Esta Facturación electrónica ayudara mucho a la empresa a la disminución de pago por papelería.

A continuación se detalla el gasto de papelería y suministro por cada sucursal de la empresa:

C&C IMPORT´S MATRIZ GUAYAQUIL		
Fecha	Detalle	Valor
03-02-15	Facturas	313.60
06-03-15	Facturas	156.80
27-03-15	Facturas	156.80
13-04-15	Facturas Grandes y Pequeñas	985.60
22-05-15	Papel Bond Rollos	220.00
27-05-15	Notas de Crédito	95.20
20-07-15	Suministros	187.37
24-07-15	Block de Liquidación Compras	15.68
28-08-15	Facturas	660.80
12-11-15	Guías Remisión	15.68
18-12-15	Facturas y Guías	1,043.84
	TOTAL	\$3,851.37

C&C IMPORT´S SUCURSAL QUITO		
Fecha	Detalle	Valor
21-01-15	Block de Liquidación	14.56
25-02-15	Facturas Grandes / Pequeñas	526.40
08-03-15	Block Retención / Egreso	120.00
14-04-15	Comprobantes De Ingreso	168.00
20-04-15	Facturas Grandes / Pequeñas	291.20
24-09-15	Facturas Grandes / Pequeñas	504.00
	TOTAL	\$1,624.16

C&C IMPORT´S SUCURSAL CUENCA		
Fecha	Detalle	Valor
03-02-15	Facturas Grandes / Pequeñas	134.40
03-02-15	Facturas Grandes / Pequeñas	156.80
05-02-15	Facturas Grandes / Pequeñas	582.40
04-05-15	Block Notas / Crédito	29.12
27-05-15	Facturas Grandes / Pequeñas	582.40
	TOTAL	\$1,485.12

La empresa por papelería anualmente está gastando \$ 6.960,65, por las tres sucursales que se los puede ahorrar al implementar la facturación electrónica, y solo se gastaría anualmente por las tres \$2.850 en Rollos de Papel Bond para impresión de recibos de factura, es decir su ahorro anual sería \$ 4.110,65.

4.3.2 Comparar el margen de contribución de la empresa con otro competidor

El margen de contribución se determina por la diferencia entre los ingresos menos los costos variables de la compañía. Además permite analizar si la empresa es rentable o los productos que vende la compañía generan una utilidad, ya que el margen de contribución también se lo puede medir por producto.

El Margen de Contribución de la Compañía C&C IMPORT´S es la siguiente:

El Margen de Contribución	=	Ingresos de la Compañía	-	Costos Variables de la Compañía
965.278	=	1.338.692	-	373.414

Sus Costos Fijos son: \$ 94.711

El porcentaje de margen de contribución es 72%.

Con la información obtenida de la Superintendencia de Compañías se puede realizar el margen de contribución descrito a continuación de la Competencia principal de Ópticas en el mercado Óptica Los Andes:

El Margen de Contribución del Competidor	=	Ingresos de la Compañía Competidora	=	Costos Variables de la Compañía Competidora
12.568.779	=	26.916.064	-	14.347.285

Los Costos Fijos son: \$ 3.950.772

El porcentaje de margen de contribución es 47%.

De acuerdo a la comparación realizada entre la compañía y su competencia principal a nivel de mercado, en ambos casos el margen de contribución es positivo, lo cual es significativo para ambas compañías porque eso quiere decir que su margen cubre sus costos fijos y generan una utilidad. Y el porcentaje de C&C IMPORT'S fue mayor que el de la otra compañía con una diferencia de 25% del margen de contribución, esto significa que la empresa genera más utilidad que la otra, por lo tanto C&C IMPORT'S se encuentra relativamente bien en sus costos y la empresa va en marcha.

4.4 Propuestas de mejorar la Gestión de Cobro

4.4.1 Mejorar el servicio de gestión de cobro

Las ventas a crédito, con el paso del tiempo han facilitado los pagos a muchos clientes que se ven en la necesidad de solicitar crédito porque en el momento no cuentan con efectivo. Pero a su vez constituyen un riesgo para las empresas ya que se desconoce si esa cartera la va a recuperar total o parcialmente.

La gran mayoría de empresas han quebrado por tener una excesiva cartera vencida que no la ha podido recuperar, es por esto que han creado empresas de call center para llamar a los clientes y recordarles el saldo pendiente que tienen que cancelar.

Se ha propuesto que la empresa contrate este servicio que le ayudara con la cartera que tiene vencida.

Transparents Service Cia Ltda.

Esta empresa brinda servicios de asesoría de cuentas por cobrar y realiza recuperación de cartera vencida con la experiencia adquirida ha permitido que la empresa siga creciendo y teniendo más clientes que quieren solucionar sus problemas administrativos garantizando seguridad y confiabilidad, respaldado con profesionales actualizados.

Servicios que ofrece:

- ✓ Tele Marketing de Servicios o Productos
- ✓ Recaudación de Cuotas o Valores que se encuentran en mora
- ✓ Carteras Técnicas (Ramos Especiales, Fianzas)
- ✓ Recuperación de valores o cobranza de carteras vencidas o por vencer de empresas de productos o servicios.

Bangara S.A

Se dedica a orientar a aquellos clientes que tienen una excesiva cartera de clientes, los ayuda a certificar la información de sus clientes que solicitan crédito y valida la información. También acelera el proceso de recuperación de cartera contando con ejecutivos de cobro capacitados y teniendo un sistema tecnológico de alto nivel garantizando la recuperación de los cobros pendientes.

Esta empresa surgió a raíz de la necesidad de que no había una buena comunicación entre los deudores y acreedores y buscaron la mejor vía para cumplir sus deudas y que así mismo las entidades bancarias no tengan pérdidas.

Servicios que ofrece esta empresa:

Servicios Financieros	Servicios Comerciales	Servicios Operativos
Evaluación de procesos de crédito	Colocación de tarjetas de crédito	Digitalización de documentos
Administración de cartera	Callcenter	Gestión documental
Gestión flujo pre legal y legal de cartera	Telemarketing	Plataforma de consulta
Administración y venta de activos	Actualización de base de datos de clientes	Workflow

American Call Center

Dedicada al servicio de cobro de deudas de clientes por vía telefónica. Esta empresa es un Call Center que recibe diariamente quejas, consultas y pagos de clientes de otras empresas. Apuestan al desarrollo de tecnologías de telecomunicaciones con terceras personas mediante un sistema de outsourcing. Esta empresa puede brindar servicios de atención al cliente por llamadas telefónicas y otros servicios que facilitara a C&C IMPORT´S la gestión de cobro, es decir, la empresa puede contratar este servicio y así eliminaría el departamento de cobranzas, porque este servicio es más completo y todo el recargo de deudas lo llevan ellos.

Los servicios más destacados de esta compañía son:

Ventas Multicanal	Servicios al Cliente	Procesos Backoffice	Soporte Técnico
Preventa de productos y servicios	Recuperación y reactivación de clientes	Servicios Administrativos	Asistencia técnica, niveles 1 & 2
Agenda de visitas comerciales	Chat on line, sms, e-mail, fax.	Gestión de Cobros	Encuesta de satisfacción
Atención posventa - SAC	Líneas informativas	Pedidos, Contratación y Facturación	Atención VIP y por prioridades
Creación y gestión de Bases de Datos	Gestión proactiva de cuentas	Servicios de Gestión Documental	Software de gestión
Cobranzas: pre vencimientos y vencimientos	Manejo de quejas/reclamaciones	Delivery	Base de conocimiento

CONCLUSIONES

Las salvaguardias se crearon para incursionar en el entorno internacional con los blindajes necesarios que brindan los fondos de estabilización y ahorro doméstico, por lo tanto, constituyen un tapón temporal para frenar el incentivo a la salida de dólares por importaciones, más no resuelven la situación económica ecuatoriana.

Es así que de acuerdo al significado que da el GATT a las salvaguardias, mencionan que son medidas aplicables de carácter urgente y de modo temporal hasta que su situación económica mejore, con la finalidad de proteger la industria nacional de la importación de bienes que pueden representar un riesgo para algún sector de la economía de un país.

Esta teoría surge a raíz de una exploración efectuada por los economistas Hans Singer y Raúl Prebisch, de lo cual determinaron la tesis Singer- Prebisch que indica acerca de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio comerciales a largo plazo, que acaban favoreciendo a los países desarrollados y perjudicando a los países subdesarrollados.

En el Ecuador a mediados del año 2015, el 11 de marzo entró en vigor la Resolución No. 011-2015 emitida por el COMEXI, en donde se estableció la aplicación de las salvaguardias, gravando con diferentes sobretasas arancelarias a determinados bienes importados. Empleando esta medida para todos los países sin excepción, cuya única finalidad es la de controlar las importaciones, protegiendo la balanza de pagos.

Sin embargo estas medidas afectaron a algunas empresas importadoras del Ecuador entre las cuales se decidió analizar a la empresa C&C IMPORT´S por lo que se realizaron entrevistas como técnicas de recolección de datos, a expertos y a otras empresas a las cuales les afecto las salvaguardias en los resultados de sus operaciones, adicional se hizo un análisis horizontal y vertical a los estados financieros, también se elaboró proyecciones en ventas y costos para demostrar la fiabilidad y estabilidad del negocio que se está analizando para conocer cuáles son las consecuencias que está generando la implementación de las salvaguardias en el país.

Todo lo mencionado con anterioridad tuvo un enfoque cuantitativo, para alcanzar mejores resultados que sean verdaderamente válidos, se utilizó un método No Experimental Hipotético-Deductivo, porque su propósito fundamental es describir el efecto que causa en la Empresa Importadora de Productos Ópticos al implementar las salvaguardias, el tipo de investigación a realizar es Propositiva aplicada y de Diseño de Campo – Experimental ya que estudian fenómenos que no han sido comprobados aún, y por último, el alcance es descriptivo - correlacional, debido a que pretende especificar y describir el efecto que causa la aplicación de las salvaguardias y la relación que existe con la disminución de las ventas para la empresa Importadora, a partir de la aplicación de las mismas.

La población y la muestra es la misma, por esta razón el estudio se centró en la afectación que ha tenido las salvaguardias en las ventas de la Empresa Importadora de Productos Ópticos de la ciudad de Guayaquil.

Como toda empresa C&C IMPORT´S tiene competidores muy fuertes entre los cuales para el análisis comparativo se escogió a Ópticas GMO que es la segunda empresa líder en el mercado ecuatoriano en la venta de línea óptica desde el año 2005 que llegaron al país, por lo que esta empresa es la que se pudo obtener mayor información financiera que sirvió mucho para la investigación que se está realizando.

Los productos que venden ambas empresas, poseen salvaguardias, como por ejemplo las Gafas, Lentes de Contacto y Líquido para Lentes de contacto con el 45%, Gafas protectoras para el Trabajo con el 15%, los tornillos de lentes con el 5%, y los paños con el 25% de sobretasa arancelaria.

Según el análisis económico, demuestra que efectivamente hubo un impacto que ocasiono la disminución de las ventas, pero no por las salvaguardias, ya que, no todos los productos que vende C&C IMPORT´S tienen una sobretasa arancelaria, sino más bien por diversos factores como lo son la situación económica actual del país, la mala administración interna y los pocos controles que aplica la compañía, razones suficientes para que disminuya el crecimiento de esta.

Es decir, las salvaguardias pudieron aumentar los costos pero estos la compañía los traslado al precio de venta, por lo que no hay justificación para que sea una causa total por la que la empresa este decreciendo.

Es mejor que la empresa C&C IMPORT´S aplique mayores controles para sus principales procesos como son las ventas, inventarios y cobranzas; además tratar de hacerse conocer por medio de publicidad en diferentes medios de comunicación.

En conclusión la compañía analizada necesita reestructuración en su administración y la implementación de fuertes controles en los procesos claves con la finalidad de crecer y tener en un futuro una presencia más consolidada en el mercado óptico.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar más estudios lo cuales sean presentados al Gobierno ecuatoriano y estos den a conocer que las salvaguardias no es la salvación a la situación económica que presenta el país sino más bien disminuye el comercio exterior.

Una buena opción puede ser la propuesta de Alberto Dahik, ex vicepresidente, la misma que indica eliminar totalmente las salvaguardias, y en su lugar se adoptaría un mecanismo nombrado por él como “Timbre Cambiario”.

Explicando el significa de timbre cambiario por medio de un ejemplo se puede decir que si se tiene un cupo de USD 200.000 para cierta mercadería se lo subasta en USD 20.000 entonces el egreso total del importador por la mercadería sería de USD 220.000 dando a entender que el importador para obtenerlos debe estar dispuesto a pagar un precio en dólares por dicho cupo, es decir que el timbre cambiario es una subasta que consiste en la adquisición de cupos de dólares que equivalen a la mercadería que se quiera importar; además de que con este método se encarece la importación y a su vez se restringe el tipo de mercadería que deberían ingresar al país por cada mercado.

Se sugiere apostar por la industrialización dejando así la dependencia por la exportación de los productos primarios e incluirse en el mercado de los productos industrializados.

Otra opción para proteger los mercados nacionales es aplicando un sistema de proteccionismo del comercio exterior ya que de esta manera los países desarrollados y los que se encuentran en vía de desarrollo puedan mantener relaciones comerciales que beneficien a ambos.

Sería lo ideal mejorar la calidad de los productos nacionales en vez de imponer altos aranceles en ciertos productos para que sea difícil el ingreso al país de los mismos y no pueda competir con la producción nacional.

Se recomienda a la empresa C&C IMPORT´S analice la factibilidad de conseguir proveedores nacionales que por lo menos lo abastezca con los productos que se vean afectados por las sobretasas arancelarias.

La mejor sugerencia al momento de realizar estos tipos de trabajo de titulación es tener un enfoque cuantitativo, para alcanzar mejores resultados y de esta manera darle validez a lo planteado.

Además de lo dicho con anterioridad es fundamental utilizar el método No Experimental Hipotético-Deductivo ya que de esta manera se podrá describir el efecto que causa el problema.

Se sugiere a los empresarios de los sectores que en realidad se ven afectados por las salvaguardias redefinan sus líneas de negocios de manera de que puedan subsistir con la venta de algún otro producto o la realización de algún servicio.

Se recomienda a los empresarios del sector óptico que deberían utilizar un método para atraer más clientela y no perder la que tienen, como promociones o descuentos.

Además se observa la necesidad de seguir importando para los siguientes años debido a que no sería ideal bajar la calidad de los productos que se comercializa, ya que de esta manera se podrían perder clientes potenciales.

Se sugiere a la empresa C&C IMPORT´S renovar el sitio web para que esta sea más atractiva para el cliente y puedan conocer más acerca de la empresa como de los productos que ofrecen; también sería idóneo buscar proveedores garantizados esto quiere decir proveedores los cuales vendan productos de excelente calidad.

Se recomienda a la empresa C&C IMPORT´S mejorar sus procesos y controles internos como cambiar el sistema de software ya que el que tienen es obsoleto; instalar un mejor sistema de telecomunicaciones para evitar que los empleados se excedan en sus llamadas telefónicas ya que estas muchas veces son personales no de trabajo; implementar un mejor sistema para control sus inventarios; separa los gastos familiares con los gastos de la empresa ya que esto afecta más a

la compañía; aplicar sistemas de controles internos en las principales cuentas contables como son cuentas por cobrar clientes, ventas e inventarios; realizar capacitaciones al personal en sus diferentes áreas.

Se sugiere a la empresa C&C IMPORT´S emplee métodos para reducir gastos como por ejemplo una política de cero papeles en la administración de la compañía; mensualmente realizar un análisis de su margen de contribución y compararlo con su principal competidor.

Por último se recomienda a la empresa C&C IMPORT´S mejorar el proceso de la gestión de cobranza realizando capacitaciones al departamento de cobranzas o deberían contratar una empresa que se dedique a la cobranza al menos de las cuentas vencidas.

Todas estas recomendaciones que se realizaron para mejorar sus procesos y controles ayudarán a que la empresa en un futuro mejore y sea más competitiva.

BIBLIOGRAFÍA

- American Marketing Association. (s.f.). *American Marketing Association*. Recuperado el 7 de Junio de 2016, de sitio web American Marketing Association: <http://www.marketingpower.com/>.
- Bangara, la gestión de cobranzas es su principal activo*. (s.f.). Obtenido de Lideres: <http://www.revistalideres.ec/lideres/bangara-gestion-cobranzas-principal-activo.html>
- Barboza, L. (15 de febrero de 2014). *Tres problemas comunes en inventarios y cómo solucionarlos*. Obtenido de El Financiero: http://www.elfinancierocr.com/pymes/problemas-comunes-inventarios-solucionarlos_0_464953514.html
- Castillo, J. (2002). *Esbozo de una Explicación de la Ronda Uruguay*. España: Santillana.
- Castillo, K. (2010). *Las salvaguardias como medidas de defensa comercial contempladas en el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, DR-CAFTA*. Managua, Nicaragua: Universidad Centroamericana. Obtenido de <http://165.98.12.83/657/1/UCANI3715.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. (2012). *Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI*. Recuperado el 25 de Mayo de 2016, de Sitio web de Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI: <http://prebisch.cepal.org/es/sigloXXI/terminos-intercambio>
- Comité de Comercio Exterior. (2015). *Resolución No. 011-2015*. Quito: Publicaciones del COMEXI. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (2009). *Resolución No. 466*. Quito: Publicaciones del COMEXI. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/resolucion466.pdf>
- Espinoza, C. (1995). El ingreso del Ecuador a la Organización Mundial de Comercio. *AFESE*(25), 55-56. Obtenido de <http://www.afese.com/img/revistas/revista40/artCristianEspinoza.pdf>
- Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2015). *Boletín de comercio exterior, abril 2015*. Quito: Publicaciones de FEDEXPO.
- Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2016). *Boletín de comercio exterior, febrero 2016*. Quito: Publicaciones de FEDEXPOR.

Flores, M. (14 de diciembre de 2015). *El Timbre Cambiario*. Obtenido de Colegio de Economistas: <http://colegiodeeconomistas.org.ec/noticias/wp-content/uploads/2015/12/EL-TIMBRE-CAMBIARIO-por-Econ-Marco-A.-Flores-T.-Diciembre-12-de-12015.pdf>

Gobierno de Ecuador ve al Timbre Cambiario como opción a las salvaguardias. (27 de diciembre de 2015). Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/12/27/nota/5316670/gobierno-ve-timbre-cambiario-como-opcion-salvaguardias>

Gómez, P. B. (1992). *Economía del Desarrollo un Análisis Histórico*. Madrid : Complutense.

Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. (25 de Junio de 2016). *¿Qué son barreras arancelarias?* Obtenido de Sitio web de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2015). *Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones*. Recuperado el 26 de Mayo de 2016, de sitio web de Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. (2015). *INCEA*. Recuperado el 7 de Junio de 2016, de sitio web Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Jimenez Trejo, L. A. (2005). Los impuestos como instrumento de política económica.

List, F. (1841). *Sistema Nacional de Economía política*. SARTO.

Los call center ‘atrapan’ clientes. (3 de octubre de 2007). Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/2007/10/03/0001/9/D0F4331E18C34AE3A7DB27BD53007113.html>

Margen de contribución. (12 de junio de 2010). Obtenido de Gerencie: <http://www.gerencie.com/margen-de-contribucion.html>

Organización de las naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (s.f.). *Acuerdo sobre la Agricultura, Módulo 6: medidas de salvaguardia*. Recuperado el 7 de Junio de 2016, de sitio web Organización de las naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación: <http://www.fao.org/docrep/003/x7353s/X7353s06.htm#TopOfPage>

Organización Mundial de Comercio. (20 de Junio de 2016). *¿Qué es la OMC?* Obtenido de Sitio web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (21 de Junio de 2016). *Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.* Obtenido de Sitio web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (21 de Junio de 2016). *Explicación del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias ("Acuerdo SMC")*. Obtenido de Sitio web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (20 de Junio de 2016). *GATT*. Obtenido de Sitio web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (21 de Junio de 2016). *Información técnica sobre salvaguardias*. Obtenido de Sitio web de la OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm#top

Organización Mundial del Comercio . (s.f.). *Organización Mundial del Comercio* . Recuperado el 29 de Mayo de 2016, de sitio web Organización Mundial del Comercio : https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm#top

Panchano, A. (20 de noviembre de 2015). *Comentarios al "timbre cambiario"*. Obtenido de La Republica: <http://www.larepublica.ec/blog/opinion/2015/11/20/comentarios-timbre-cambiario/>

Pozo, & Mosquera. (9 de Marzo de 2015). *Ecuador en vivo*. Obtenido de Sobretasa arancelaria, medida recesiva y desesperada: <http://www.ecuadorenvivo.com/economia/23-economia/28195-sobretasa-arancelaria-medida-recesiva-y-desesperada-pozo-y-mosquera-en-contrapunto-con-aplicacion-de-salvaguardia.html#.V1ogFdJ97rc>

Salgado, V. (2002). *La agricultura ecuatoriana en el contexto comercial de la Organización Mundial de Comercio (OMC): compromisos y perspectivas*. Quito: Publicaciones del Ministerio de Agricultura y ganadería del Ecuador. Obtenido de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjqqdfmpNHNAhVJIB4KHRx-DFoQFgg5MAU&url=http%3A%2F%2Fwww.aladi.org%2Fnsfaladi%2Freunion.es.nsf%2Fda50cfa7ef0f260903256ca30057fc5b%2Ffbcf465d339a9f303256b9f006ce390%](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjqqdfmpNHNAhVJIB4KHRx-DFoQFgg5MAU&url=http%3A%2F%2Fwww.aladi.org%2Fnsfaladi%2Freunion.es.nsf%2Fda50cfa7ef0f260903256ca30057fc5b%2Ffbcf465d339a9f303256b9f006ce390%2F)

Salvaguardias y Sostenibilidad del modelo Económico: Efectos e Impactos en el DMQ. (2015). Obtenido de <http://www.institutodelaciudad.com.ec/documentos/coyuntura/salvaguardias/salvaguardias.pdf>

Santos, T. (21 de diciembre de 2015). *Timbre Cambiario*. Obtenido de Vistazo:
<http://vistazo.com/seccion/pais/el-timbre-cambiario>

APÉNDICES

Apéndice No. 1 Modelo de Entrevista



UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Objetivo: Obtener información acerca de las salvaguardias, mediante las diferentes opiniones de expertos sobre el tema.

ENTREVISTA DE SALVAGUARDIAS

1. ¿Qué entiende usted por el término Salvaguardias?
2. ¿De qué manera cree usted que ha influido positiva o negativamente la implementación de las salvaguardias en las empresas desde el año 2015 en comparación con el año anterior?
3. ¿Cuáles son las medidas que la empresa ha decidido tomar para mitigar la afectación de las salvaguardias?
4. ¿Cuál cree usted que son las causas de la aplicación de las salvaguardias en el país?
5. ¿A que sectores usted cree que ha afectado mayormente la aplicación de las salvaguardias?



Objetivo: Obtener información acerca de las salvaguardias, mediante las diferentes opiniones de expertos sobre el tema.

Nombres: Ing. Manuel Campoverde Celi

Cargo: Gerente General C&C IMPORT´S

1. ¿Qué entiende usted por el término Salvaguardias?

Es una medida que los Gobiernos toman para proteger la producción nacional frente a las importaciones y exportaciones cuando la situación no les favorece.

2. ¿De qué manera cree usted que ha influido positiva o negativamente la implementación de las salvaguardias en las empresas desde el año 2015 en comparación con el año anterior?

Ha influido de manera negativa, no solamente en los productos ópticos sino en la gran mayoría de las importaciones porque esta medida ha encarecido el producto, ya que el importador al momento de realizar la importación va a pagar más tributos, por lo tanto se incrementa el costo del producto y por ende aumentan los precios y quien termina pagando es el consumidor final. Por eso se han bajado las ventas en un 40% en relación al año 2015.

3. ¿Cuáles son las medidas que la empresa ha decidido tomar para mitigar la afectación de las salvaguardias?

Bueno se ha tenido que disminuir las importaciones, reducir los gastos innecesarios y reducir personal en la empresa.

4. ¿Cuál cree usted que son las causas de la aplicación de las salvaguardias en el país?

Definitivamente la mala administración económica del Gobierno, porque como no hay liquidez, no solamente ha utilizado las salvaguardias sino que ha creado muchísimos impuestos que han afectado a la economía del país, porque al no tener moneda nacional el Gobierno no puede devaluar, ni puede ordenarle al Banco Central que cree más moneda nacional, ya que nuestra moneda es extranjera, por lo que no tuvo más opción que crear otro ingreso y esas fueron las salvaguardias.

5. ¿A que sectores usted cree que ha afectado mayormente la aplicación de las salvaguardias?

Entiendo que son como 2.800 partidas arancelarias que fueron afectadas directamente, por lo tanto son muchísimas empresas que se han visto perjudicadas por las salvaguardias ocasionándole el quiebre de las mismas.



Objetivo: Obtener información acerca de las salvaguardias, mediante las diferentes opiniones de expertos sobre el tema.

Nombres: Ing. Fernando Padilla

Cargo: Administrador Sucursal Policentro Óptica GMO

1. ¿Qué entiende usted por el término Salvaguardias?

Se entiende por algo que se tiene para un futuro para agarrar un producto o servicio.

2. ¿De qué manera cree usted que ha influido positiva o negativamente la implementación de las salvaguardias en las empresas desde el año 2015 en comparación con el año anterior?

Por suerte en esta empresa no ha afectado para nada las salvaguardias, ya que Luxotica es una empresa Italiana, ellos se encargan de todo y por eso no han variado los precios, se mantienen desde los lentes de contacto hasta las gafas y se mantendrá al igual que el incremento del IVA que la empresa reconoce ese 2%.

3. ¿Cuáles son las medidas que la empresa ha decidido tomar para mitigar la afectación de las salvaguardias?

Ninguna como mencione anteriormente en esta empresa no ha habido afectaciones, es más hasta para no perder clientes se ha realizado todo tipo de descuentos del 15% - 20% y 50% en mercadería.

4. ¿Cuál cree usted que son las causas de la aplicación de las salvaguardias en el país?

En mi opinión creo que es una excusa por parte del Gobierno Ecuatoriano para conseguir dinero del pueblo y tener más para solventar sus gastos.

5. ¿A que sectores usted cree que ha afectado mayormente la aplicación de las salvaguardias?

Me imagino que todos los sectores se ven afectados ya que puede ser que otras empresas no tengan a alguien que los respalde internacionalmente y por ende se han visto afectados por las salvaguardias.





Objetivo: Obtener información acerca de las salvaguardias, mediante las diferentes opiniones de expertos sobre el tema.

Nombres: Ec. Roberto Villacreses

Cargo: Director de Estudios y Proyectos de la Cámara de Comercio de Guayaquil

1. ¿Qué entiende usted por el término Salvaguardias?

Son políticas públicas que atañen al comercio internacional, que lo que hacen es imponer una sobretasa arancelaria para salvaguardar la economía ecuatoriana de determinados problemas.

2. ¿De qué manera cree usted que ha influido positiva o negativamente la implementación de las salvaguardias en las empresas desde el año 2015 en comparación con el año anterior?

Ha afectado positiva y negativamente. Positiva para aquellos empresarios que sus negocios se han incrementado gracias a esas barreras arancelarias como por ejemplo, el de una empresa de perfiles de aluminio que se puso una sobretasa del 45%. Por lo tanto importar ese producto era casi prohibitivo, entonces esta industria local se vio beneficiada. Pero en términos generales ha sido negativo porque hay muchos importadores que han dejado de importar o han tenido que asumir esa sobretasa y esto ha ocasionado que se disminuya sus ventas.

3. ¿Cuáles son las medidas que las empresas han decidido tomar para mitigar la afectación de las salvaguardias?

Han tenido que sacrificar rentabilidad, beneficios para la empresa en pro de no dejar de vender y mantener los puestos de trabajo. Se han tenido que reducir los costos y gastos de donde más se pueda.

4. ¿Cuál cree usted que son las causas de la aplicación de las salvaguardias en el país?

Una de las principales causas es que hay un problema en la balanza de pagos, dado que hay menos ingresos provenientes del petróleo, ya que el precio del mismo se desploma, y eso hace que las exportaciones disminuyan, entonces a su vez genera un problema de liquidez en el mercado interno.

5. ¿A que sectores usted cree que ha afectado mayormente la aplicación de las salvaguardias?

El sector comercial ha sido tremendamente golpeado, pero también el sector industrial ha sido afectado, porque la materia prima y bienes de capital han sido gravados con salvaguardias.



ANEXOS

Anexo No. 1 Resolución de Aplicación de Salvaguardias



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 Reformativa 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,

D



REPÚBLICA DEL ECUADOR
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

Ganadería, Acuacultura 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 Cuarto.- 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 Wilchez
SECRETARIO AD HOC**

Anexo No. 2 Sobretasa Arancelaria a los Lentes de Contacto y Tornillos

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	SOBRETASA ARANCELARIA
3303000000	Perfumes y aguas de tocador.	45%
3307300000	- Sales perfumadas y demás preparaciones para el baño	45%
3307410000	-- «Agarbatti» y demás preparaciones odoríferas que actúan por combustión	45%
3307901000	-- Preparaciones para lentes de contacto o para ojos artificiales	45%
3307909000	-- Los demás	15%
3405100000	- Betunes, cremas y preparaciones similares para el calzado o para cueros y pieles	45%
3405200000	- Encáusticos y preparaciones similares para la conservación de muebles de madera, parkés u otras manufacturas de madera	45%
3405300000	- Abrillantadores (lustres) y preparaciones similares para carrocerías, excepto las preparaciones para lustrar metal	45%
3406000000	Velas, cirios y artículos similares.	45%

3926903000	-- Tornillos, pernos, arandelas y accesorios análogos de uso general	5%
3926904000	-- Juntas o empaquetaduras	45%
3926906000	-- Protectores antirruidos	15%
3926907000	-- Máscaras especiales para la protección de trabajadores	15%
3926909000	-- Los demás	45%
4010100000	--- Los demás	5%

Anexo No. 3 Sobretasa Arancelaria a los Paños y Gafas

6306300000	- Velas	25%
6306400000	- Colchones neumáticos	25%
6306901000	- - De algodón	25%
6306909000	- - De las demás materias textiles	25%
6307100000	- Paños para fregar o lavar (bayetas, paños rejilla), franelas y artículos similares para limpieza	25%
6307200000	- Cinturones y chalecos salvavidas	25%
6307901000	- - Patrones de prendas de vestir	25%
6307902000	- - Cinturones de seguridad	25%

8907909000	- - Los demás	45%
9002110000	- - Para cámaras, proyectores o aparatos fotográficos o cinematográficos de ampliación o reducción	5%
9002190000	- - Los demás	5%
9002900000	- Los demás	5%
9004100000	- Gafas (anteojos) de sol	45%
9004901000	- - Gafas protectoras para el trabajo	15%
9004909000	- - Las demás	45%
9005100000	- Binoculares (incluidos los prismáticos)	45%
9005800000	- Los demás instrumentos	45%
9006300000	- Cámaras especiales para fotografía submarina o aérea, examen médico de órganos internos o para laboratorios de medicina legal o identificación judicial	15%
9006400000	- Cámaras fotográficas de autorrevelado	45%

Anexo No. 4 Cotización # 1 de Pagina Web



Guayaquil, Ecuador

SOLICITUD DE COTIZACION

Para C&C IMPORT'S
 Mail: aricam93@hotmail.com
 Mail: García Avilés y Clemente Ballén 625

SOLICITUD No. 00716-1007
 FECHA: Agosto .8. 2016

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
<p>Diseño de Página web <i>Profesional Administrable</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño Full Responsive (Tablet, Smartphone y ordenadores) • Hasta 4Slideshow • Plataforma Jommla actualizada 2016 • Entrega en 15 días laborables a partir de entrega de la información • Hosting Gratis por un año (Correo corporativo) • Domino Gratis Por un año (.com .net .org) • Soporte 24/7 de Hosting y dominio • Links a redessociales(face, twe,insta. Youtube) • Google Map • Favicon (logo de pestaña) • Formulario de Contactos • Subida de información empresarial • Galería de Imágenes • Hasta 10 sub páginas • 2 horas de capacitación para que el cliente administre su página <p>Gratis: 20.000 correos masivos de su servicio o producto a Guayaquil o Quito</p> <p><i>Nota: Los valores no incluyen actualizaciones ni mantenimiento de la página web (las mismas se harán saber al cliente en el momento en que estén disponibles vía correo electrónico y su costo, estas pueden salir cada 3 o 6 meses, el tiempo dependerá siempre de la plataforma y sus creadores)</i></p> <p><i>No cobramos IVA, trabajamos con notas de venta del RISE son autorizadas por el SRI y se puede hacer declaraciones sin ningún problema</i></p>	1	\$ 550.00	\$ 550.00
		TOTAL	\$ 550.00

Anexo No. 5 Cotización # 2 de Pagina Web



08 de Agosto de 2016

Proforma: DISEÑO GRAFICO-2016-654

C&C IMPORT´S

Presente,

De mi consideración;

Reciba un cordial y respetuoso saludo de quienes conformamos SOLUCIONES EMPRESARIALES

SOLUCIONES EMPRESARIALES es una institución dedicada al diseño de páginas web, imagen empresarial, logotipos, diseño de volantes, etc.

De acuerdo a su atenta petición ponemos en consideración la presente oferta.

REMODELACION DISEÑO DE PAGINA WEB

Esperando que la presente oferta cumpla con todos los requerimientos que su empresa necesita me despido.

Atentamente,

Gabriela Pozo

SOLUCIONES EMPRESARIALES

A. PAGINA WEB A SU MEDIDA (250 USD +IVA)

- A. Creación de pestañas
- B. Misión, Visión, Historia
- C. Productos (cada uno con su respectivo código)
- D. Tienda virtual

FASES DE LA REALIZACIÓN DE LA PÁGINA WEB

- Recopilación de información con el cliente (Requerimientos, fotos, textos)
- Pre - diseño de la página web.
- Aprobación por parte del cliente del pre -diseño.
- Desarrollo de la página web.
- Presentación de la página web.
- Cambios y correcciones de la página web por parte del cliente.
- Entrega de la página web

TIEMPO DE ENTREGA

TIEMPO
15 días

OTROS PRECIOS:

- Por cada sección adicional se cobrara 20USD.
- En caso de querer el dominio: com.ec. Al valor de las páginas se subirá 30USD.
- A partir del siguiente año el precio de renovación será: 120\$ + IVA (.com)

NO INCLUYE

- Nuestros precios no incluyen IVA.

CONDICIONES DE PAGO

- 50% de Anticipo a la firma del contrato.
- 50% a la finalización de la página web.

Anexo No. 6 Cotización # 3 de Pagina Web



Quito, 08 de Agosto del 2016.

Señores:
C&C IMPORT'S

Quito - Ecuador

Apreciada Señores,

A continuación, le presentamos nuestra propuesta para la creación y administración de un Website 2.0.

Nuestra experiencia de más de 13 años en el medio nos permite consolidar un equipo humano interdisciplinario, a través del cual, ofrecemos una solución integral que le permita a su organización identificar y potencializar los puntos claves a trabajar. Esto, con el fin de facilitar la creación de valor y desarrollar ventajas competitivas a través de internet para su compañía.

Estamos a su disposición para satisfacer sus demandas en estrategias digitales corporativas.

Cordialmente,
Francisco Peralta
Consultor de Negocios Web
AlfaDigital S.A

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

OBJETIVOS

Fortalecer las comunicaciones y las relaciones con los grupos de interés externos que contribuyan a la creación de valor de su empresa, generando ventajas competitivas en cada una de las líneas de comunicación.

ESTRATEGIA

Los medios digitales le permiten a las organizaciones establecer diferentes niveles de relación con sus grupos de interés. De igual manera, es un hecho que las empresas deben lograr un contacto de forma permanente, dinámica y relevante con cada uno de los actores con los que se relacionan. Las estrategias digitales deben, entonces, facilitar dichas relaciones pero de manera personalizada de acuerdo a las necesidades y naturaleza de la organización en cuestión. Esto es, en definitiva, lo que se quiere alcanzar para su empresa.

2. LA PROPUESTA INCLUYE:

a. Desarrollo de Arquitectura de navegación

- Desarrollo y diseño personalizado y adecuado de la estructura web acorde al Core.

b. Administrador de contenidos y capacitación

- Configuración de módulo de administración de contenido del portal web. Esto le permitirá a nuestro cliente controlar en tiempo real los contenidos de su página web (imágenes, textos, productos, links y avisos). El módulo permite incluir de forma sencilla noticias, banners adicionales y un sinnúmero de aplicaciones diferentes.

c. Diseño Predefinido

- Se elegirá uno de nuestros pre-diseños y se subirá la información.

d. Secciones de información

- Incluye 1-4 secciones de información donde podrán publicar textos, imágenes, videos, links, entre otros.

e. Alojamiento Web

Nuestros planes garantizan un 99,9% del servidor online 24/7 y una completa garantía en la prestación del servicio. En caso de cualquier inconveniente, usted cuenta con nuestro soporte en línea, el cual solucionara su problema o inquietud ofreciéndole un tratamiento VIP a su solicitud.

El paquete de diseño incluye un año de servicio de alojamiento Web bajo el plan **Silver**, el cual se describe a continuación:

PLAN SILVER	
Registro de Dominio	1 Registro Gratis (.com, .net, .org)
Espacio en Disco	1 Gb
Tráfico Mensual	10 Gb
Dominios Soportados	50

Detalle del Servicio		Características Dominios / FTP	
Constructor Interno	✓	Dominios Permitidos	50
Soporte 24x7	✓	Sub Dominios	50
Copias de Seguridad	✓	Cuentas FTP	50
99,9% en línea	✓	Cliente FTP	✓

Características del Soporte Web		Email	
Bases de Datos MySQL	50	Cuentas de Correo Ejemplo: info@suempresa.com	50
CGI	✓	Webmail	✓
Fast CGI	✓	Autorespuestas	✓
PHP 5	✓	Redireccionamiento	✓
Front Page	✓	Soporte IMAP	✓
Streaming Audio/Video	✓	SMTP (Servidor de Salida)	✓

Panel de Control (cPanel)		Estadísticas Website	
Capacitación 2 horas	✓	AWStats (tiempo real)	✓
Fantastico Deluxe	✓	Webalizer	✓
Blog / Contador / Guestbook	✓	Error Logs	✓
Php Admin	✓		
Directorios Protegidos	✓		

Alfa Digital S.A. ofrece a sus clientes un módulo de asesoría virtual donde se capacita a nuestro cliente en el manejo del servidor. De igual forma ofrecemos un seguimiento continuo frente a las inquietudes o dudas que tenga de nuestro servicio.

(*) No se permite exceso en los contenidos de las páginas, ni contenidos ilegales de acuerdo a la legislación nacional e internacional.

1. TIEMPO DEDESARROLLO

El tiempo total de desarrollo del proyecto es de **10 días hábiles** desde el diligenciamiento y entrega por parte del cliente el “Requerimiento de información” a **AlfaDigital S.A.**

2. CONDICIONESCOMERCIALES

a) Valor de la oferta

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
1. Estructura página Promocio	Diseño de Arquitectura de Navegación			
	Contenidos Autoadministrables			
	Capacitación sobre el manejo de la página			
	Diseño Predefinido (9 opciones)			
	Responsive Design (Adaptable a dispositivos			
	1-4 Secciones de Información			
	Formulario de Contacto			
	Animación Vertical	\$	1,00	\$
	Animación de Home	249,0		249,00
	Registro de 1 dominio .com (gratis)	0		
	Alojamiento Web por 1 año (gratis)			
50 cuentas de correo electrónico				
2	Labor Básica de posicionamiento orgánico en			
3	Google Analytics (Opcional)	\$	1,00	\$ 80,00
4	Módulo de Noticias	\$ 50,00	1,00	\$
	Subtotal 1			\$
	IVA 14%			\$
	Total			\$

b) Formas de pago:

50% al inicio – 50% al final del proyecto.
Transferencia Bancaria – Efectivo – Cheque.

c) Validez de la oferta:

Esta oferta tiene una validez de 15 días a partir de la fecha.

Anexo No. 7 Cotización de Central telefónica



Distribuidor Master Panasonic

RUC: 0990681708001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

FECHA: GUAYAQUIL, Junio 21 del 2016

PROFORMA: 27072015-05

CLIENTE: C&C IMPORT'S

SISTEMA TELEFONICO IP KX-NS500

PANASONIC

EQUIPOS				
CODIGOS	DESCRIPCION	CANT.	P. UNITARIO	TOTAL
KX-NS500BX	Unidad Principal 6 líneas 16 ext. Sencillas 2 digitales	1	1306.00	1306.00
KX-NS5110	DSP SS	1	460.00	460.00
KX-NS5130	Buss de comunicación para NS520	1	130.00	130.00
KX-NS5174	Tarjeta para habilitar 16 extensiones sencillas	1	475.00	475.00
KX-NS5180	Tarjeta para habilitar 6 líneas externas	1	371.00	371.00
KX-NS520	Unidad Secundaria	1	800.00	800.00
KX-DT543BX	Teléfono digital de 24 botones pantalla manos libres	1	245.00	245.00
KX-DT590BX	Consola de selección directa 48 botones	1	208.00	208.00
KX-NS5170	Tarjeta hibrida de 4 puertos	1	368.00	368.00
			SUBTOTAL	4,363.00
			Descuento 5%	218.15
			Subtotal	4,144.85
			IVA	497.38
			TOTAL US\$	4,642.23



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Campoverde Rodríguez Ariana Ninoshka**, con C.C: # 0924054612 autora del trabajo de titulación: **Análisis de la aplicación de las Salvaguardias en el periodo 2013 – 2017 en las ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, septiembre del 2016

f. 

Campoverde Rodríguez, Ariana Ninoshka

C.C: 0924054612



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Zambrano Mendoza, Juan Francisco**, con C.C: # **0950500389** autor del trabajo de titulación: **Análisis de la aplicación de las Salvaguardias en el periodo 2013 – 2017 en las ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, septiembre del 2016

f. _____

Zambrano Mendoza, Juan Francisco

C.C: 0950500389



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de la aplicación de las Salvaguardias en el periodo 2013 – 2017 en las ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos.		
AUTOR(ES)	Juan Francisco, Zambrano Mendoza ; Ariana Ninoshka, Campoverde Rodríguez		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Cynthia Lizbeth, Román Bermeo , Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría, CPA		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre del 2016	No. DE PÁGINAS:	165 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Contabilidad, Comercio Exterior		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	salvaguardias, balanza de pagos comercial, ventas, competencia, razones financieras, nivel económico		
RESUMEN/ABSTRACT	<p>El capítulo 1 abarca todo el marco teórico del tema de salvaguardias, es decir, antecedentes de su creación, cuáles fueron las medidas de protección que aplicaron algunos países, desde que tiempo el Ecuador las implementó, cual es el impacto en la balanza de pagos comercial, el marco legal y marco conceptual. En cambio en el capítulo 2, comprende el enfoque que se va a utilizar en la investigación, el método de investigación, el tipo de investigación, cual es la población y muestra, y el alcance que tiene el proyecto de investigación. El capítulo 3 muestra el desarrollo del análisis de la aplicación de las salvaguardias en las ventas de una Empresa Importadora de Productos Ópticos, empezando por su reseña histórica, analizando su competencia, y presentando todos los estados financieros de la misma, tanto históricos como actuales, y además realizando proyecciones en los estados financieros con salvaguardias y sin salvaguardias para determinar el impacto en sus ventas. También se presenta a su competencia principal, revisando sus estados financieros, razones financieras y proyecciones de igual manera, para comparar en qué nivel económico está la empresa en relación a su competencia. Finalmente, en el capítulo 4, se realizan varias propuestas para la empresa con la finalidad de plantear soluciones que puedan ayudar a mejorar la administración económica de la misma y así, ellos puedan generar un plan de acción para contrarrestar los factores externos que desestabilizan la situación económica del país.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9-93299134; +593-9-82360968	E-mail: aricam93@hotmail.com juan.zambrano@crsoluciones.net	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Guzmán Segovia, Guillermo		
	Teléfono: +593-4- 2200804 ext.1609		
	E-mail: guillermo.guzman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			