



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de empresas

Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial

Autores:

Ana Isabel Cañizares Ramón

Pablo Santiago Flores Zavala

Director:

Ing. Iván Orellana Osorio

Cuenca – Ecuador

2016

Dedicatoria de Ana Isabel Cañizares Ramón

Este trabajo está dedicado especialmente a mis padres que son el pilar fundamental de mi vida y que durante todos estos años han sabido guiarme sabiamente hacia un mejor camino en mi vida personal y profesional, siendo ellos un digno ejemplo a seguir.

Dedicatoria de Pablo Santiago Flores Zavala

Este trabajo está dedicado a mi hija ya que
ella es mi razón de ser y mi motor para
seguir luchando cada día.

Agradecimiento de Ana Isabel Cañizares Ramón

Quiero agradecer a mis padres y hermanas por brindarme su apoyo incondicional en todo momento.

Agradecer también al Ing. Iván Orellana Osorio, director de tesis, que con paciencia nos ha dirigido para la culminación de este trabajo de titulación.

Y finalmente, pero no menos importante quiero agradecer a Dios por permitirme estar en el lugar que me encuentro y por presentarme a buenas personas durante esta trayectoria.

Agradecimiento de Pablo Santiago Flores Zavala

Primero agradecer a Dios por la fortaleza para conquistar los sueños planteados, a mi madre por ser la persona que me motivo a cumplir esta meta y ser ese pilar que me ha guiado en todo momento.

Tabla de contenido

Dedicatoria de Ana Isabel Cañizares Ramón.....	ii
Dedicatoria de Pablo Santiago Flores Zavala	iii
Agradecimiento de Ana Isabel Cañizares Ramón.....	iv
Agradecimiento de Pablo Santiago Flores Zavala	v
Tabla de contenido	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de gráficos	x
Resumen.....	xi
Abstract	xii
Introducción	1
Capítulo 1: Antecedentes.	2
1.1 Historia de la empresa.	2
1.1.1 Introducción a la empresa.	2
1.1.2 Actividad Principal.	4
1.1.3 Misión.	4
1.1.4 Visión.....	4
1.1.5 Principios de la Empresa.....	4
1.1.6 Valores de la Empresa.	5
1.1.7 Filosofía.	5
1.1.8 Organigrama.	6
1.1.9 Base Legal.....	12
1.2 Mercado de Motocicletas en el Ecuador.	13
1.2.1 Empresas que ensamblan y venden motos en Ecuador.	17
1.2.2 Marcas de motos más vendidas en Ecuador.....	18
1.3 Salvaguardias y aranceles en el Ecuador.....	19
1.3.1 Salvaguardias.	19
1.3.2 Aranceles.....	22
1.3.3 Importaciones realizadas por Ecuador.....	23
1.4 Salvaguardias y aranceles en el mundo.	28
1.4.1 Acuerdo con la Comunidad Andina de Naciones.	29
1.4.2 Acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Integración.	31

1.4.3	Acuerdos de complementación Económica de Ecuador con (ALADI).	33
1.4.4	Acuerdo con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños....	34
1.4.5	Acuerdos con China.	34
Capítulo 2: Impactos de las salvaguardias y aranceles sobre las motocicletas importadas por INDUMOT S.A. desde el año 2014.....		37
2.1	Marco teórico.	37
2.2	Análisis de operación y resultados.	38
2.3	Análisis de la situación financiera.	45
2.4	Análisis de otros efectos.	48
Capítulo 3: Decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. frente a la implementación de salvaguardias y aranceles en el Ecuador.....		50
3.1	Marco teórico.	50
3.2	Decisiones tomadas sobre la operación de la empresa.	52
3.3	Decisiones tomadas sobre la situación financiera de la empresa.	60
3.4	Otras decisiones tomadas por la empresa.	61
Capítulo 4: Situación actual de la empresa INDUMOT S.A. frente a las decisiones tomadas por la implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador.....		64
4.1	Análisis Financiero.....	64
4.1.1	Análisis de los estados financieros de INDUMOT S.A.....	64
4.1.2	Análisis de ratios de INDUMOT S.A.	73
4.1.3	Análisis DUPONT de INDUMOT S.A.	81
4.2	Análisis de las decisiones tomadas por la empresa.	83
4.2.1	Árbol de Decisión.	85
4.3	Perspectiva del negocio.	87
Conclusiones:		94
Recomendaciones:.....		95
Bibliografía		96
Anexos		101

Índice de tablas

Tabla 1: Motocicletas matriculadas desde el año 2011 hasta el 2014.....	14
Tabla 2: Uso de la motocicleta	15
Tabla 3: Impuestos en las motocicletas.....	16
Tabla 4: Cálculo de impuestos y salvaguardias en las motocicletas de precio promedio	16
Tabla 5: Empresas que ensamblan y venden motos en Ecuador.....	18
Tabla 6: Cronograma de eliminación de las salvaguardias año 2016	21
Tabla 7: Cronograma de eliminación de las salvaguardias año 2017	21
Tabla 8: Recaudaciones realizadas por la SENA E desde el año 2014.....	22
Tabla 9: Importación de motocicletas armadas y en partes desde el 2006	24
Tabla 10: Países importadores de motocicletas 2013	25
Tabla 11: Países importadores de motocicletas 2014	26
Tabla 12: Países importadores de motocicletas 2015	27
Tabla 13: Principales indicadores de los países de la CAN	30
Tabla 14: Exportaciones a la ALADI	32
Tabla 15: Importaciones desde la ALADI	33
Tabla 16: Principales productos exportados desde China hacia el mundo	35
Tabla 17: Costo de los bienes vendidos IDUMOT S.A.....	39
Tabla 18: Importación de motocicletas en unidades de INDUMOT S.A.	40
Tabla 19: Costo de importaciones de INDUMOT S.A.	41
Tabla 20: Costo de repuestos de motocicletas en \$.....	42
Tabla 21: Ventas en \$ de INDUMOT S.A.....	43
Tabla 22: Ventas en unidades de INDUMOT S.A.....	44
Tabla 23: Inventario de INDUMOT S.A.	46
Tabla 24: Acreedores por pagar	48
Tabla 25: Locales comerciales en funcionamiento de INDUMOT S.A.	49
Tabla 26: Número de empleados que laboran en INDUMOT S.A.	49
Tabla 27: Costo de los bienes comercializados de INDUMOT S.A.....	53
Tabla 28: Mercaderías en tránsito en \$ de INDUMOT S.A.	55
Tabla 29: Mercaderías en tránsito en unidades de INDUMOT S.A.	56
Tabla 30: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén (\$)	57

Tabla 31: Impuestos en las motocicletas.....	58
Tabla 32: Cuentas por cobrar de INDUMOT S.A.	59
Tabla 33: Cuentas por pagar de INDMOT S.A.....	61
Tabla 34: Análisis horizontal del balance general de INDUMOT S.A.....	65
Tabla 35: Análisis vertical del balance general de INDUMOT S.A.....	67
Tabla 36: Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A. ..	69
Tabla 37: Análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A.	71
Tabla 38: Análisis de razones de liquidez de INDUMOT S.A.	73
Tabla 39: Análisis de razones de actividad de INDUMOT S.A.	74
Tabla 40: Análisis de razones de endeudamiento de INDUMOT S.A.	76
Tabla 41: Análisis de razones de rentabilidad de INDUMOT S.A.	77
Tabla 42: Ciclo de operación de INDUMOT S.A.	79
Tabla 43: Ciclo de comercial de INDUMOT S.A.....	80
Tabla 44: Rentabilidad de INDUMOT S.A.	80
Tabla 45: Análisis DUPONT de INDUMOT S.A.	82
Tabla 46: Rendimiento de INDUMOT S.A.	82
Tabla 47: Perspectiva mercaderías en tránsito 2016.....	87
Tabla 48: Perspectiva inventario de productos terminados y mercadería en almacén 2016	88
Tabla 49: Ventas de motocicletas generadas por internet.....	90
Tabla 50: Perspectiva cuentas y documentos por cobrar 2016	91
Tabla 51: Proyección de ingresos para el 2016.....	92

Índice de gráficos

Gráfico 1: Precios promedio	17
Gráfico 2: Recaudaciones de la SENA E por el arancel ad valorem	23
Gráfico 3: Países importadores de motocicletas 2013	25
Gráfico 4: Países importadores de motocicletas 2014	26
Gráfico 5: Países importadores de motocicletas 2015	27
Gráfico 6: Balanza comercial total Ecuador - CAN (miles de dólares).....	31
Gráfico 7: Complementación económica de Ecuador con Suramérica.....	34
Gráfico 8: Principales destinos de exportaciones de China (2014).....	35
Gráfico 9: Deuda de Ecuador con China según Gobierno ecuatoriano.	36
Gráfico 10: Costo de los bienes vendidos IDUMOT S.A.....	39
Gráfico 11: Importación de motocicletas en unidades de INDUMOT S.A.	40
Gráfico 12: Costo de importaciones de INDUMOT S.A.....	41
Gráfico 13: Costo de repuestos de motocicletas en \$.	42
Gráfico 14: Ingresos de INDUMOT S.A.	44
Gráfico 15: Ventas en unidades de INDUMOT S.A.....	45
Gráfico 16: Inventario de INDUMOT S.A. en \$	46
Gráfico 17: Compras de INDUMOT S.A.	54
Gráfico 18: Mercaderías en tránsito en \$ de INDUMOT S.A.	55
Gráfico 19: Mercaderías en tránsito en unidades de INDUMOT S.A.	56
Gráfico 20: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén (\$)	57
Gráfico 21: Impuestos en las motocicletas	58
Gráfico 22: Cuentas por cobrar de INDUMOT S.A.	60
Gráfico 23: Cuentas por pagar de INDMOT S.A.	61
Gráfico 24: Árbol de decisiones de INDUMOT S.A.....	86
Gráfico 25: Perspectiva mercaderías en 2016.....	88
Gráfico 26: Perspectiva inventario de productos terminados y mercadería en almacén 2016.....	89
Gráfico 27: Ventas de motocicletas generadas por internet.....	90
Gráfico 28: Perspectiva cuentas y documentos por cobrar 2016	92
Gráfico 29: Proyección de ingresos para el 2016.....	93

Resumen

Con el presente trabajo de investigación pretendemos evaluar y analizar los efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas desde el año 2014 en la empresa INDUMOT S.A. que se dedica a la importación y distribución de motocicletas de la marca Honda en el Ecuador desde el año 1977. Para realizar este proyecto es necesario analizar estados financieros mediante indicadores, análisis de tendencias, estrategias y decisiones tomadas por la misma para dar continuidad a sus operaciones. De igual manera se trata conocer la realidad y perspectivas de la empresa.

ABSTRACT

The aim of this research is to assess and analyze the effects of safeguards and taxes on imported motorcycles since 2014 in *INDUMOT S.A.*, a company dedicated to the import and distribution of Honda motorcycles in Ecuador since 1977. In order to carry out this project, it is necessary to analyze the financial statements using indicators, trend analysis, strategies and the decisions taken by the company so as to give continuity to its operations. Similarly, the objective is to know the reality and prospects of the company.



Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

Introducción

Las salvaguardias implementadas en el Ecuador desde marzo del 2015 han afectado las operaciones de varias empresas del país especialmente a las importadoras. Este proyecto propone investigar cuales han sido los efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014 con el fin de diagnosticar la situación actual por la que está atravesando y cuales han sido las decisiones que se han tomado para mitigar la incertidumbre.

Para realizar este proyecto de investigación se han planteado los siguientes objetivos:

- Analizar el impacto de las salvaguardias y aranceles en la situación financiera de la empresa INDUMOT S.A sobre la importación de motocicletas utilizando información desde el año 2014 para determinar posibles cambios ocurrentes.
- Conocer las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. mediante análisis cualitativos y cuantitativos para conocer su efectividad.
- Evaluar la situación de la empresa INDUMOT S.A analizando las decisiones tomadas por implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador para conocer la realidad y perspectivas de la empresa.

El proyecto iniciará con el análisis y revisión de documentos financieros de la empresa INDUMOT S.A., después se analizará las decisiones tomadas mediante entrevistas con los gerentes de las áreas relacionadas al estudio y finalmente se evaluará la situación de la empresa mediante entrevistas al gerente general y análisis comparativos de los ingresos, ventas e importaciones.

Capítulo 1: Antecedentes.

1.1 Historia de la empresa.

1.1.1 Introducción a la empresa.

Industrias Motorizadas S.A. con sus siglas INDUMOT S.A. inició sus actividades el 14 de abril de 1977 siendo su principal actividad ensamblar motocicletas y también realizaba actividades de importación y comercialización de las mismas. En los años 90's obtiene la distribución exclusiva como representante de la marca Honda en el Ecuador específicamente en motos.

Almacenes Juan Eljuri dentro de su cadena de distribución al por menor crea lo que hasta ese momento se conocía como Motos y Motos, almacenes con representatividad en las principales ciudades del país en las cuales se comercializaban motocicletas de la marca Yamaha y Honda. En junio del 2009 se decide separar las marcas comerciales, y el representante jurídico de Honda pasaría a ser INDUMOT S.A. el mismo que tendría la representación exclusiva de la marca a nivel nacional.

A partir del año 2010 el giro del negocio cambió y sus actividades están actualmente encaminadas a la importación de motocicletas y productos de fuerza para todo el Ecuador además del manejo de repuestos y talleres de servicio técnico. Todo el proceso de comercialización se realiza bajo la convicción de servicio al cliente. En el año 2011 la empresa contaba con 15 tiendas a nivel nacional, en el 2012 con 24 tiendas incluyendo la línea de comercialización de bicicletas y accesorios llamada INTERBIKES, en el 2013 con 52 tiendas y actualmente cuenta con 44 locales comerciales a nivel nacional. Honda ha dispuesto para el Ecuador una motocicleta específica para cada tipo de necesidad, pudiendo de esta manera responder eficientemente a los requerimientos más variados y exigentes.

Las líneas de productos comercializadas actualmente en el país son las siguientes: scooters, deportivas, doble propósito, offroad, custom y cuadrones. En cada una de estas divisiones se encuentra una amplia gama, variando y combinando diferentes prestaciones para que cada cliente pueda encontrar lo más adecuado a sus requerimientos.

Las Tres Alegrías de Honda:

- Alegría de comprar: el cliente experimentará esta alegría siempre que se provean productos que excedan sus expectativas.
- Alegría de vender: cuando la calidad de los productos es excelente, los que los venden, están orgullosos de representar a Honda frente a los clientes.
- Alegría de producir: elaborando productos de calidad y alta performance, se experimenta el orgullo de un trabajo bien realizado.

Honda es la marca más grande motocicletas en el mundo, durante varios años han sido los productores más avanzados de vehículos en dos ruedas, se caracteriza por ser líderes en el desarrollo de motos destinadas al uso particular, deportivo y profesional. Desde su inicio, la marca ha planteado una política de desarrollo sostenido, postura que le ha permitido alcanzar el prestigio que hoy posee globalmente. La calidad de las motocicletas y cuadrones comercializados le brindan al usuario una durabilidad y performance única en el mundo.

La visión con respecto al medio ambiente que mantiene Honda es reducir las emisiones de CO₂ en un 30% hasta el año 2020 como base para la gestión del negocio con cara a la realidad del cambio climático. La campaña que ha lanzado tiene como slogan *Blue Skies For Our Children* (cielos azules para nuestros niños).

1.1.2 Actividad Principal.

De acuerdo al Registro Único de Contribuyentes otorgado por el Servicio de Rentas Internas la actividad económica principal de INDUMOT S.A. es: importador, exportador y comercializador de motocicletas.

1.1.3 Misión.

La misión que la empresa INDUMOT S.A. tiene es ser la cadena de venta de motocicletas, accesorios y postventa más grande del país creando una oferta única que mejore los estándares de servicio del sector.

1.1.4 Visión.

La visión que la empresa INDUMOT S.A. se ha planteado es que al 2020 INDUMOT S.A. se convertirá en líder indiscutible del sector por ventas, con altos niveles de rentabilidad y eficiencia conformado por un equipo de trabajo profesional y motivado.

1.1.5 Principios de la Empresa.

INDUMOT S.A. es una empresa con principios éticos forjados por todos y cada uno de los integrantes que lo conforman, estos son:

- Brindar excelencia en el servicio
- Desarrollo de los empleados.
- Tratamiento justo y ético para todos.
- Trabajo de equipo.

1.1.6 Valores de la Empresa.

Los valores con los que se identifica la empresa son:

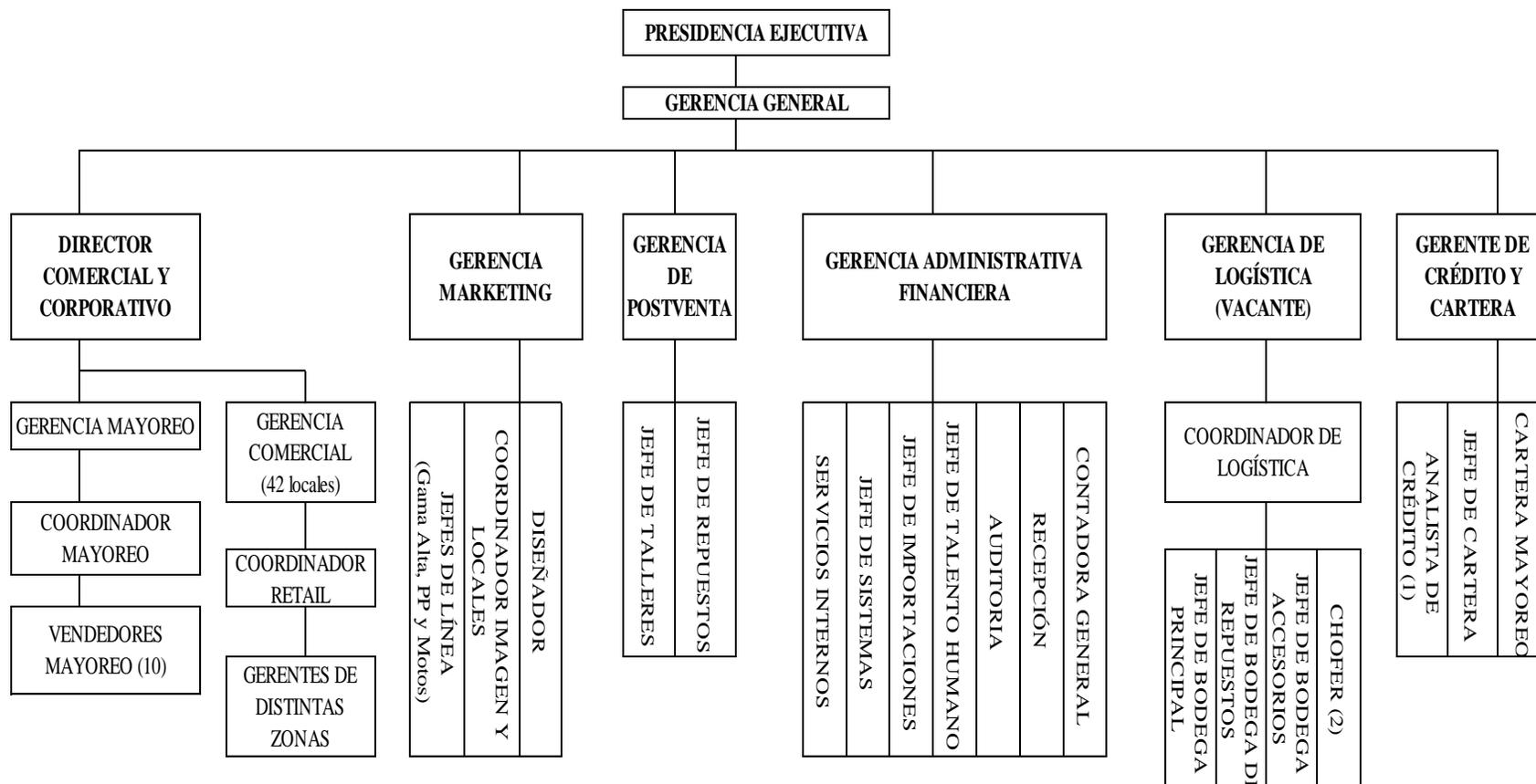
- Responsabilidad social y ecológica.
- Respeto a todas las personas.
- Talento humano comprometido.
- Trabajo en equipo.

1.1.7 Filosofía.

La filosofía Honda acompaña a todos los aspectos de INDUMOT S.A., a los clientes productos, servicios y fundamentalmente a la sociedad.

El sentido de la filosofía Honda, viene a constituirse en los objetivos de INDUMOT S.A. los cuales son brindar a sus clientes productos y servicios de la más alta calidad superando sus necesidades y expectativas.

1.1.8 Organigrama.



Fuente: Información proporcionada por la empresa INDUMOT S.A.

Adaptado por los autores.

1.1.8.1 Distribución de los puestos principales en la empresa INDUMOT S.A.

Gerente comercial

Misión del cargo:

Supervisión completa de los locales de la zona norte-sur y costa.

Actividades esenciales:

1. Supervisar al coordinador zonal sobre la apertura de los nuevos locales.
2. Autorizar descuentos en las diferentes zonas respectivamente bajo parámetros establecidos por Gerencia General.
3. Seleccionar locales por apertura en coordinación con Gerencia General.
4. Realizar seguimiento a los administradores para el trámite oportuno de los permisos de funcionamiento de cada local en conjunto con Gerencia Financiera y Administrativa.
5. Realizar seguimiento comercial para el cumplimiento de presupuestos de cada local.
6. Coordinar y verificar el correcto envío de stock e inventario a cada local.
7. Dar seguimiento a la recuperación de cartera.
8. Revisar cierres de caja y verificar que se envié los soportes adecuados.
9. Seleccionar al personal para los locales en coordinación con TTHH y Gerencia General.
10. Presionar, apoyar, dirigir a los administradores y vendedores para que se cumplan los presupuestos.

Vendedor

Misión del cargo:

Generar ventas para el beneficio de la empresa.

Actividades esenciales:

1. Vender motos y accesorios.
2. Realizar facturación y cobros.

3. Gestionar el cobro con la cartera de clientes del local.

Jefe de línea motos

Misión del cargo:

Proveer de producto en el tiempo adecuado a los diferentes canales de venta para así cumplir las necesidades del cliente final.

Actividades esenciales:

1. Revisar documentación de fábrica.
2. Enviar órdenes a los proveedores.
3. Revisar con el Departamento Financiero los pagos de las importaciones.
4. Distribuir las motocicletas que lleguen a Bodega, para los diferentes canales de ventas.
5. Revisar Rotación de productos e inventario para sugerir nuevas órdenes.

Jefe de importaciones

Misión:

Cumplir a cabalidad con todas las funciones que el área de importaciones exige, teniendo un buen manejo y control de todos los trámites para evitar futuros problemas.

Actividades esenciales:

1. Coordinar el certificado INEN con cada jefe de área.
2. Coordinar la llegada de carga. (Régimen 70 y 10)
3. Coordinar la movilización de la carga con el agente afianzado. Carga del puerto de Guayaquil al almacenero de Cuenca, del puerto de Guayaquil al puerto de INDUMOT.
4. Coordinar con el agente la orden de etiquetado por la aduana.
5. Negociar las tarifas con las navieras.

Contador general

Misión:

Suministrar información financiera a Gerencia General y Presidencia Ejecutiva de manera confiable, útil y oportuna para la toma de decisiones.

Actividades esenciales:

1. Elaborar balances.
2. Realizar y enviar declaraciones al SRI.
3. Emitir ajustes, revisiones, cambios, validar el proceso contable versus el sistema.
4. Configurar la parametrización de los nuevos puntos de venta de la empresa a nivel contable.
5. Crear y revisar el plan de cuentas general de la empresa.

Gerente de postventa

Misión:

Lograr la satisfacción del cliente.

Actividades esenciales:

1. Coordinar el portal de compras públicas.
2. Dar seguimiento de problemas a clientes especiales.
3. Realizar presupuestos para compras y ventas.
4. Asistir a reuniones con el personal de HONDA.

Jefe de repuestos

Misión:

Garantizar el normal abastecimiento de repuestos cumpliendo todos los objetivos y parámetros de Honda.

Actividades esenciales:

1. Análisis global del ABC de inventarios.
2. Análisis global del nivel de inventarios.
3. Análisis de nuevos productos a ser comercializados.
4. Supervisar a funcionarios bajo cargo.
5. Consolidar la información para realizar indicadores de repuestos.
6. Elaboración de pedidos a proveedores.
7. Elaboración para pedidos para sistema de aje.
8. Elaboración de reportes solicitados por honda.

Gerente de marketing**Misión:**

Diseñar e implementar eficientemente las herramientas de marketing basadas en el análisis y comprensión de mercados objetivo, que permita la consecución de los objetivos de la empresa a través de crear, construir y mantener intercambios de beneficio mutuo con los clientes.

Actividades esenciales:

1. Alertar sobre las tendencias del mercado y sobre potenciales oportunidades y amenazas.
2. Planear estrategias de Marketing de la empresa.
3. Diseñar y a su vez ejecutar el plan de Marketing operativo anual de la empresa.
4. Identificar la composición de mercado de cada línea.
5. Identificar mercados objetivos y nichos de mercado.

Diseñador**Misión:**

Manejar la imagen gráfica, y publicitaria de la empresa.

Actividades esenciales:

1. Realizar los retoques finales de fotografías.
2. Levantar la información de los locales para imagen.
3. Diseñar logotipos para líneas de productos.

Gerente administrativo**Misión:**

Administrar, coordinar y supervisar que la empresa tenga todos los recursos necesarios para su funcionamiento eficiente. Con altos niveles de calidad, al mejor costo, y con los mecanismos de control adecuados.

Actividades esenciales:

1. Coordinar y supervisar el Departamento administrativo: Talento humano, tecnologías de la información, auditoría y servicios internos.
2. Coordinar y monitorear la implementación de plan estratégico en la empresa.
3. Liderar la búsqueda de resoluciones informáticas para la empresa.
4. Apoyar o liderar la solución a problemas operativos de la empresa.
5. Apoyar o liderar la implantación de mecanismos de control preventivo y correctivo.

Auditor interno**Misión:**

Contribuir al mejoramiento continuo de los procesos, procedimientos y resultados de la organización en general.

Actividades esenciales:

1. Desarrollar políticas y procedimientos de auditoría.
2. Verificar el cumplimiento del procedimiento de todas las áreas de la empresa.
3. Desarrollar un plan anual de actividades del área de auditoría interna.

4. Controlar los gastos de las diferentes áreas de la empresa, frente a los presupuestos presentados.
5. Documentar errores generados en el sistema y reportarlos al área de informática.

Jefe de logística

Misión:

Proveer de producto en el tiempo adecuado a los diferentes canales de venta para así cumplir las necesidades del cliente final.

Actividades esenciales:

1. Revisar el inventario de cada local para que tenga el Line Up ideal.
2. Informar a los canales de ventas las fechas tentativas de llegada de producto.
3. Realizar los traspasos de motocicletas a locales.
4. Controlar el trabajo del personal de bodega, para despacho a tiempo del producto.
5. Revisar despachos realizados.

1.1.9 Base Legal.

INDUMOT S.A. fue creada como una Sociedad Anónima por personas naturales, las cuales responden únicamente por las obligaciones hasta el monto de sus aportaciones individuales.

Las actividades y operaciones de la empresa INDUMOT S.A. están normadas por las siguientes disposiciones específicas.

- Código de Trabajo.
- Reglamento interno de Seguridad y Salud.
- Ley de seguridad social.
- Ordenamiento municipal.
- Ley de régimen municipal.
- Ley de compañías (Superintendencia de compañías).

1.2 Mercado de Motocicletas en el Ecuador.

Según información proporcionada por diario El Comercio (2012) el mercado de motocicletas en Ecuador ha incrementado a partir el 2007 por ser considerada una alternativa de transporte más económica en comparación con los automóviles en relación al precio, costos de repuestos y de mantenimiento. Las motos de origen chino acapararon el mercado, por lo que las empresas nacionales no dudaron en aprovechar esta oportunidad para crear fuentes de negocio como fue el caso de la empresa Thunder Cycles que un inicio importaba y comercializaba motocicletas de chinas y en el 2012 se convirtió en la primera empresa del país en ensamblar motocicletas contando con la certificación ISO 2001 2008. Sin embargo desde el 2012 las ventas en el sector automotriz se han visto estancadas debido a las políticas de cuotas, cupos, medidas arancelarias y salvaguardias.

Según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) que es el principal gremio del sector automotriz en el Ecuador, creado en 1964 con el fin de buscar sostenibilidad, desarrollo y mejoramiento en el sector automotor, se calcula que en enero y febrero del 2016 las ventas en este sector se redujeron en el 50% en relación al mismo periodo del año 2015.

El cuadro a continuación presentan el número de motocicletas matriculadas en cada provincia del país desde el año 2011 hasta el 2014.

Tabla 1: Motocicletas matriculadas desde el año 2011 hasta el 2014

PROVINCIA	2011	2012	2013	2014
GUAYAS	76.732	79.205	86.628	72.223
MANABI	39.997	40.312	50.909	60.124
LOS RIOS	43.099	39.513	48.524	58.911
PICHINCHA	31.725	27.721	34.795	41.597
EL ORO	23.761	21.305	28.037	32.422
ESMERALDAS	15.276	14.589	18.368	21.484
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	17.895	12.076	14.872	19.867
SUCUMBIOS	11.024	10.040	12.804	17.408
COTOPAXI	7.776	8.950	10.562	11.349
AZUAY	5.386	5.322	7.178	8.641
IMBABURA	5.917	5.868	7.102	8.437
SANTA ELENA	5.572	5.396	6.224	7.842
ORELLANA	6.783	3.967	5.494	7.127
CAÑAR	5.154	4.853	5.971	6.738
LOJA	4.211	3.945	5.144	6.037
TUNGURAHUA	4.579	3.913	5.190	6.025
CHIMBORAZO	3.351	3.027	3.850	4.493
CARCHI	2.660	2.432	2.742	3.455
BOLIVAR	2.980	1.754	2.101	2.739
MORONA SANTIAGO	1.936	1.465	1.913	2.397
NAPO	1.562	1.139	1.513	2.203
PASTAZA	1.812	1.556	1.815	2.125
ZAMORA CHINCHIPE	1.164	815	936	1.172
GALAPAGOS	486	377	362	357
TOTAL	320.838	299.540	363.034	405.173

Fuente: Agencia Nacional de Tránsito, Comisión de Tránsito del Ecuador.

Elaborado por los autores.

El siguiente cuadro correspondiente al año 2014 se puede observar el número de motocicletas matriculadas según el tipo de combustible utilizado y el uso dado.

Tabla 2: Uso de la motocicleta

Tipo de combustible	Uso de la motocicleta						Total
	Particular	Alquiler	Estado	Municipio	Gobiernos seccionales	Otros	
Diesel				29	62		91
Gasolina	4.894	61	1.232	907	397.890	1	404.985
Híbrido					2		2
Eléctrico					1		1
Gas licuado de petróleo					94		94
Total	4.894	61	1.232	936	398.049	1	405.173

Fuente: Instituto nacional de estadísticas y censos.

Elaborado por los autores.

En el año 2014 los impuestos para las motocicletas llegaban al 35% sobre su valor nominal posteriormente en el año 2015 se incrementó en un 45% por concepto de implementación de salvaguardias hasta que en el 2016 se desmanteló como se programó en el cronograma de eliminación de salvaguardias, sin embargo en ese mismo año por ley se decretó seguir con las salvaguardias por el periodo de 12 meses más hasta junio de 2017.

Los impuestos en el segundo semestre del 2016 suben un 2% debido a que en el mes de junio se decreta por ley subir el IVA al 14%, una ley temporal que tendrá la vigencia hasta junio de 2017.

A continuación se muestra un cuadro explicativo sobre la tendencia de los impuestos aplicados a la importación de las motocicletas para el mercado Ecuatoriano.

Tabla 3: Impuestos en las motocicletas

IMPUESTOS EN LAS MOTOCICLETAS								
AÑOS	2014		2015		2016		2017	
SEMESTRES	I	II	I	II	I	II	I	II
IMPUESTOS	35%	35%	35%	35%	35%	37%	37%	37%
SALVAGUARDIAS			40%	40%	35%	35%	35%	35%
TOTAL	35%	35%	75%	75%	70%	72%	72%	72%

Elaborado por los autores.

Como se puede observar en el cuadro anterior la variación de precios es considerable dado que el porcentaje aplicado genera un incremento de precios importante considerando que se trata de motocicletas utilitarias y estas son las que más se comercializa a nivel país.

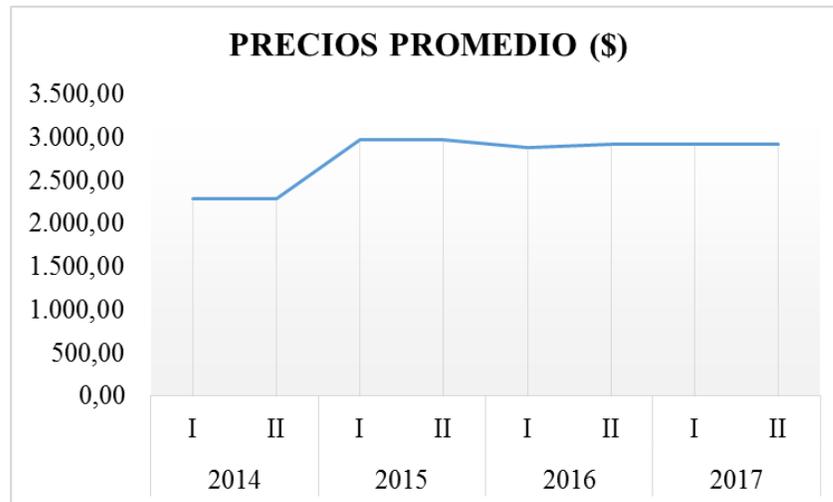
A continuación tenemos un cuadro en el que se observa la variación de precios de una motocicleta promedio considerada para el análisis.

Tabla 4: Cálculo de impuestos y salvaguardias en las motocicletas de precio promedio

CÁLCULO DE IMPUESTOS Y SALVAGUARDIAS EN LAS MOTOCICLETAS DE PRECIO PROMEDIO (\$)								
AÑOS	2014		2015		2016		2017	
SEMESTRES	I	II	I	II	I	II	I	II
VALOR MOTOCICLETA	1.696,00	1.696,00	1.696,00	1.696,00	1.696,00	1.696,00	1.696,00	1.696,00
IMPUESTOS	593,60	593,60	593,60	593,60	593,60	627,52	627,52	627,52
SALVAGUARDIAS			678,40	678,40	593,60	593,60	593,60	593,60
TOTAL	2.289,60	2.289,60	2.968,00	2.968,00	2.883,20	2.917,12	2.917,12	2.917,12

Elaborado por los autores.

Gráfico 1: Precios promedio



Elaborado por los autores.

1.2.1 Empresas que ensamblan y venden motos en Ecuador.

Según datos otorgados por la Superintendencia de compañías, valores y seguros existen 6 empresas en estado activo dedicadas a la fabricación de motocicletas, velomotores y bicicletas con motor auxiliar (código C3091.01) que las enlistaremos en la siguiente tabla:

Tabla 5: Empresas que ensamblan y venden motos en Ecuador

Empresa	Objeto social	Ciudad	Total de ventas (2014)	No. De empleados
Motorcycle Assembly - Line of Ecuador S.A. Massline Motorizadas	Ensamble, reparación, importación, compra, venta, distribución y comercialización de vehículos, botes, motos y todo tipo de motores, sus repuestos, equipos y accesorios....etc.	Guayaquil	11.415.657,00	85
Distrimotos Cia. Ltda	El objeto de la compañía es: 1) la compra, venta, distribución, comercialización de repuestos y accesorios de motocicletas a nivel nacional; 2) mantenimiento y reparación de motocicletas; 3) importación, exportación, comercialización de motocicletas, suministros,...	Ambato	62.631,99	3
Motosa S.A.	1) realizar el ensamblaje de todo tipo de motos y motocicletas, tricimotos para carga y pasajeros, vehículos de todo terreno, bicicletas y motocicletas eléctricas (ecológicas) a partir de ckd, y en general realizar el ensamblaje de vehículos automotores, debiendo además la compañía suministrar la reparación y mantenimiento de los vehículos.	Guayaquil	6.116.871,04	48
Enfamotosa S.A.	1) ensamblaje y fabricación de motos, cuadrones, tricimotos y sus partes y piezas.	Guayaquil	1.145.450,00	2
Industrias Indumot S.A.	Montaje y ensamblaje de motocicletas bicicletas y triciclos	Cuenca	19.990.383,10	283

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Adaptado por los autores.

1.2.2 Marcas de motos más vendidas en Ecuador

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) ofrece datos en donde indica que las 3 marcas de motos más vendidas en Ecuador en los años 2011, 2012 y 2013 fueron Suzuki, Shineray y Motor Uno.

Tabla 4: Marcas de motos más vendidas en Ecuador

Ventas por marca (unidades)						
MARCAS	2011		2012		2013	
	2011	%	2012	%	2013	%
SUZUKI	16.838	15,34	16.442	14,10	13.047	13,63
SHINERAY	12.462	11,36	10.740	9,21	8.017	8,37
MOTOR UNO	10.334	9,42	10.062	8,63	7.432	7,76
DAYTONA	5.695	5,19	6.766	5,80	7.062	7,38
TUNDRA	6.088	5,55	7.484	6,42	5.477	5,72
HONDA	3.602	3,28	8.639	7,41	5.976	6,24
SUKIDA	5.854	5,33	4.824	4,14	7.047	7,36
BAJAJ	1.994	1,82	5.358	4,59	6.332	6,61
QMC	4.404	4,01	4.755	4,08	3.378	3,53
RANGER	5.047	4,60	4.347	3,73	2.838	2,96
DUKARE	3.141	2,86	3.274	2,81	2.770	2,89

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.

1.3 Salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

1.3.1 Salvaguardias.

Ecuador, al ser una economía que no cuenta con política monetaria propia desde el año 2000 debido a que optó el dólar estadounidense como moneda oficial, está más expuesto a sufrir crisis económicas que otros países que sí cuentan con una moneda propia. La caída del precio del petróleo, la disminución de remesas de los emigrantes y las devaluaciones de monedas internacionales generaron un desequilibrio en la balanza de pagos debido a que las exportaciones de otros países se abarataron mientras que las de Ecuador se encaminaban en sentido opuesto. Para ajustar la balanza de pagos se tomaron acciones a corto plazo como la utilización de salvaguardias a las importaciones y así mantener el desarrollo económico del país (Albornoz, 2014; Arguello, 2011; Burgos, 2015).

En julio del 2009 mediante el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) se aprobó la resolución de implementar salvaguardias aumentando tasas de importación

a todos los productos sin importar el origen de donde provengan e implantar una salvaguardia por un año aplicada únicamente a Colombia a 1.346 productos ya que el peso colombiano se devaluó frente al dólar. En ese año según El Universo (2009) existió una disminución del 35% de importación a las motocicletas y CDK (partes para ensamblar) respecto al 2008 pasando de \$1.565 millones a \$1.020 millones.

El Comité de Comercio Exterior (COMEX, 2015) desde el 11 de marzo del 2015 estableció “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...” Esta medida en un inicio tenía una duración de 15 meses a partir del mes de marzo del 2015 hasta el mes de junio del 2016 en donde se realizarían cuatro consultas trimestrales en la cuales el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio Coordinador de la Política Económica y el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad realizarán el seguimiento y evaluación de la aplicación de esta modalidad y de igual manera se daría un seguimiento a la situación macroeconómica del país. Sin embargo, a raíz del terremoto ocurrido en el país el 16 de abril del 2016 esta medida se aplazó un año más. La sobretasa afecta a 2.961 subpartidas, es decir, alrededor del 30% de las importaciones totales que el país realiza, exceptuando a bienes de capital y a maquinaria y productos de primera necesidad.

La Organización Mundial del Comercio (OMC, 2016) aclara que los porcentajes de sobretasa consisten en un 5% para las importaciones de bienes de capital no esenciales y materias primas no esenciales, una tasa del 15% para las importaciones de sensibilidad media, una tasa del 25% para las importaciones de cerámica, neumáticos, partes motocicletas y televisores y una tasa del 45% para las importaciones de bienes de consumo final como automóviles y motocicletas. Según el diario El Universo (2016) se estima una recaudación por concepto de salvaguardias hasta el 29 de febrero del 2016 de \$ 895,27 millones.

La Asociación de Empresas Ensambladoras de Motocicletas y Afines del Ecuador (AEEMAE) las importaciones de piezas de motocicletas pasaron de 36.929 a 31.763

unidades en el primer cuatrimestre del año 2014 al 2015 respectivamente sufriendo una disminución del 14%.

En enero del 2016 empezó el programa de eliminación paulatina de las salvaguardias. A continuación se presenta el cronograma que Ecuador presentó a la OMC el 26 de octubre de 2015 para la eliminación de salvaguardias en el 2016 y de igual manera el cronograma previsto para el desmantelamiento en el año 2017.

Tabla 6: Cronograma de eliminación de las salvaguardias año 2016

Año 2016				
Nivel de sobretasa	Enero	Abril	Mayo	Junio
5%	-	0%	-	-
15%	-	10%	5%	0%
25%	-	16,70%	8,30%	0%
40%	-	26,70%	13,30%	0%
45%	40%	26,70%	13.30%	0%

Fuente: El Universo (2016).

Elaborado por los autores.

Tabla 7: Cronograma de eliminación de las salvaguardias año 2017

Año 2017				
Nivel de sobretasa	Enero	Abril	Mayo	Junio
15%	-	10%	5%	0%
25%	-	16,70%	8,30%	0%
40%	-	26,70%	13,30%	0%
45%	40%	26,70%	13.30%	0%

Fuente: El Universo (2016).

Elaborado por los autores.

Según la Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica (ANDES, 2016) debido a la implementación de salvaguardias el país registra una disminución del 34% de sus importaciones de bienes suntuarios, según la federación de exportadores en el 2015 la medida redujo las importaciones en casi 1,5 millones de dólares. La disminución de las importaciones es un claro reflejo del manejo económico del país que fomenta el

desarrollo sustentable de la industria ecuatoriana pero no se fija que los productos importados cumplen con estándares de calidad que no se pueden producir o construir en el país, las fábricas que producen este tipo de bienes cumplen con características técnicas que al momento serian costosas para implementar dentro del territorio nacional.

1.3.2 Aranceles

Los aranceles en Ecuador son impuestos aplicados a todos los productos importados sin importar el país de procedencia de los mismos.

El Departamento de Planificación del Ecuador proporciona las cifras provisionales mensuales de los años 2014, 2015 y 2016 de las recaudaciones según el tributo ad valorem que es el utilizado en el país que ha realizado el Servicio Nacional de Aduana (SENAE, 2016) que es la institución pública responsable de controlar las importaciones y exportaciones del Ecuador.

Tabla 8: Recaudaciones realizadas por la SENAE desde el año 2014

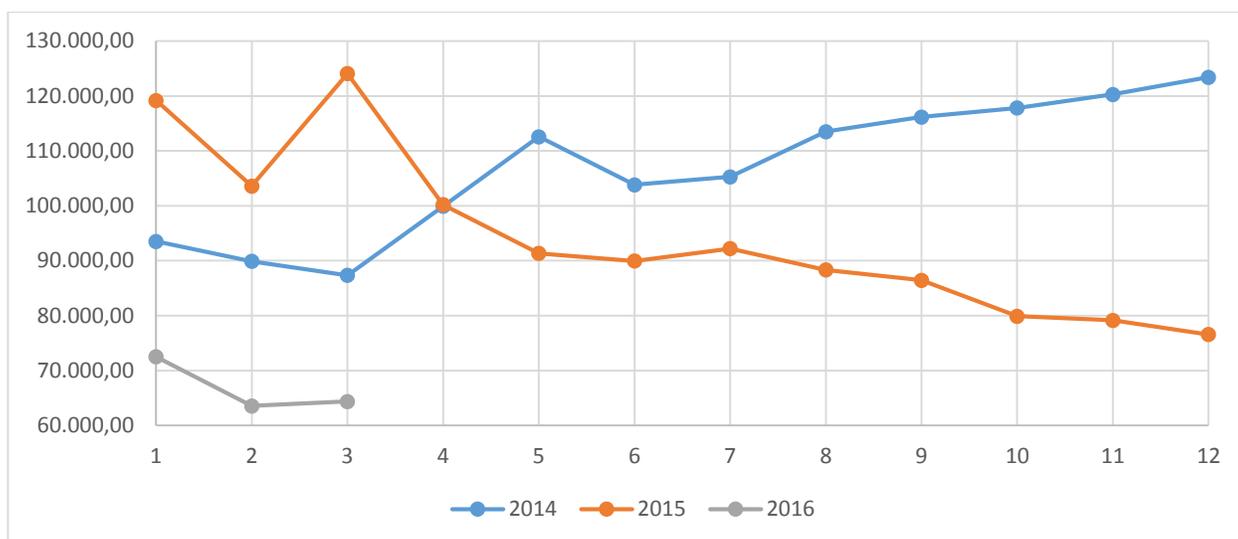
(Valores expresados en miles de dólares)

	2014	2015	2016
Enero	93.517,20	119.183,90	72.518,39
Febrero	89.901,17	103.600,17	63.554,56
Marzo	87.336,01	124.060,75	64.379,20
Abril	99.917,47	100.211,35	
Mayo	112.586,39	91.350,72	
Junio	103.828,88	89.936,44	
Julio	105.273,56	92.209,87	
Agosto	113.509,60	88.316,12	
Septiembre	116.163,81	86.450,99	
Octubre	117.814,94	79.891,50	
Noviembre	120.283,83	79.149,92	
Diciembre	123.401,35	76.552,06	
Total	1.283.534,21	1.130.913,79	200.452,15

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Gráfico 2: Recaudaciones de la SENA E por el arancel ad valorem



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Elaborado por los autores.

En una entrevista realizada al presidente de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) en Ecuador Inmediato (2016), explicó que la motocicleta en el Ecuador paga 5 diferentes impuestos que son: ICE, impuesto a la Salida de Divisas, Aranceles, IVA y Salvaguardias, llegando a sumar el 50% del precio del producto que en promedio están entre los \$2.000 y \$3.000.

1.3.3 Importaciones realizadas por Ecuador.

Según datos registrados en la AEADE el número de importaciones en el sector automotriz a partir del año 2008 tiene cambios estructurales debido a que el Gobierno adaptó medidas de restricción a las importaciones en este sector planteando que el 25% de las motocicletas deberán tener piezas nacionales hasta el 2015 para fomentar la matriz productiva que tiene como fin disminuir las importaciones a aumentar la producción nacional según expresa un artículo presentado por Ecuavisa (2014).

A partir del año 2010 la importación de motocicletas armadas (CBU) ha disminuido, exceptuando el año 2012 debido a que la importación de motocicletas se sobrevaloró en

comparación con la demanda real, por lo que muchas unidades quedaron en stock. En el 2008 en el país se empieza a importar partes de motocicletas (CKD) reflejando el crecimiento de ensamblaje nacional.

Las estadísticas comerciales para el desarrollo de negocios internacionales (*Trade Map* por sus siglas en inglés) expresan que el principal país importador de motos desde el año 2011 ha sido China, acaparando más del 50% por ciento del total de importaciones de motocicletas triciclos y velocípedos en Ecuador.

Tabla 9: Importación de motocicletas armadas y en partes desde el 2006

Año	CBU	CKD	Total	Δ CBU	Δ CKD	Δ Total
2006	95.097	-	95.097			
2007	101.541	-	101.541	7%	-	7%
2008	105.093	7.184	112.277	3%	-	11%
2009	40.376	85.439	125.815	-62%	1089%	12%
2010	38.864	87.734	126.598	-4%	3%	1%
2011	36.698	93.794	130.492	-6%	7%	3%
2012	36.549	103.600	140.149	-0,4%	10%	7%
2013	47.030	57.612	104.643	29%	-44%	-25%
2014	49.306	62.057	111.363	5%	8%	6%
2015	27.098	37.801	64.899	-45%	-39%	-42%

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador y Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Tabla 10: Países importadores de motocicletas 2013

(Valores en miles de \$)

Países importadores 2013		
País	Valor	% participación
China	58.803,7	56,19%
India	18.577,5	17,75%
Colombia	10.625,2	10,15%
Brasil	5.372,0	5,13%
Tailandia	3.478,6	3,32%
Italia	1.987,1	1,90%
Alemania	1.594,6	1,52%
Austria	1.236,5	1,18%
Japón	1.187,0	1,13%
Estados Unidos	782,7	0,75%
Taiwán	690,1	0,66%
Reino unido	162,4	0,16%
España	124,0	0,12%
Canadá	21,4	0,02%
Total	104.642,6	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Gráfico 3: Países importadores de motocicletas 2013



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Tabla 11: Países importadores de motocicletas 2014

(Valores en miles de \$)

Países importadores 2014		
País	Valor	% participación
China	70.960,9	63,72%
Colombia	14.930,8	13,41%
India	12.148,3	10,91%
Japón	3.005,6	2,70%
Brasil	2.405,1	2,16%
Alemania	2.099,2	1,89%
Italia	1.731,8	1,56%
Austria	1.639,3	1,47%
Estados Unidos	1.053,0	0,95%
Tailandia	392,4	0,35%
Hong Kong	327,1	0,29%
Reino Unido	206,9	0,19%
Francia	195,0	0,18%
Taiwán	175,6	0,16%
Vietnam	78,6	0,07%
España	13,7	0,01%
Total	111.363,2	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Gráfico 4: Países importadores de motocicletas 2014



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Tabla 12: Países importadores de motocicletas 2015

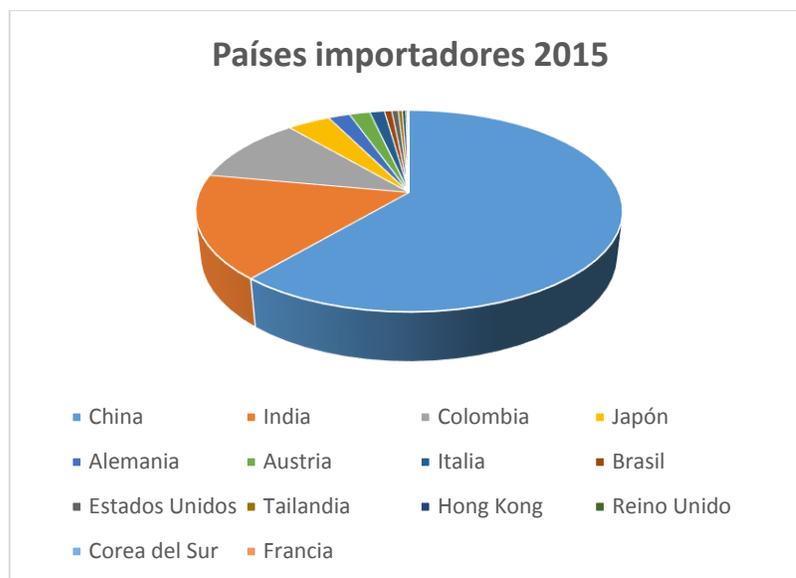
(Valores en miles de \$)

Países importadores 2015		
País	Valor	% participación
China	39.721,1	61,20%
India	10.843,0	16,71%
Colombia	7.020,8	10,82%
Japón	2.532,2	3,90%
Alemania	1.270,7	1,96%
Austria	1.201,5	1,85%
Italia	867,0	1,34%
Brasil	423,8	0,65%
Estados Unidos	380,5	0,59%
Tailandia	240,5	0,37%
Hong Kong	197,8	0,30%
Reino Unido	93,6	0,14%
Corea del Sur	77,6	0,12%
Francia	28,7	0,04%
Total	64.898,9	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Gráfico 5: Países importadores de motocicletas 2015



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por los autores.

Según las estadísticas comerciales para el desarrollo de negocios internacionales el principal país importador de motos desde el año 2011 ha sido China, acaparando más del 50% por ciento del total de importaciones de motocicletas triciclos y velocípedos en Ecuador.

1.4 Salvaguardias y aranceles en el mundo.

La OMC (2016), es una entidad internacional que se encarga de regular el comercio entre los 162 países miembros que existen hasta el momento. Su principal objetivo es velar por que las transacciones comerciales se realicen de la manera más previsible, libre, fácil y fluida posible. Cuando un país se encuentra en crisis económica puede utilizar varias herramientas que le ayuden a superar este momento como reestructurar y optimizar el gasto público, incentivar a los exportadores y los productores mediante la eliminación o disminución de la obligación tributaria a la cual están acogidos, fomentar el microcrédito que permitirá a las personas naturales o jurídicas financiar un proyecto o fortalecer un negocio ya existente, reducir los aranceles de las materias primas y de los bienes de capital para fomentar la industria nacional, devaluar la moneda nacional cuyo fin es incrementar el precio de los productos importados y de igual manera incrementar el valor de los bienes exportados del país, y utilizar salvaguardias que es considerada una medida urgente a corto plazo.

Para poder adoptar esta medida es necesario acatarse a las normas que establece el Acuerdo de Salvaguardias de conformidad con el artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994, las mismas que son autorizadas por la OMC cuando se crea que el país en cuestión está sufriendo un déficit en su balanza de pagos o cuando el producto importado amenace seriamente la producción nacional.

La OMC (2016) declara que Argentina, Armenia, Ecuador, Turquía y Ucrania han sido países que han utilizado salvaguardias que corresponden al material de transporte como

son los vehículos, tractores, velocípedos, demás vehículos terrestres, flotantes y aéreos, este último país.

La mayoría de los países que la conforman la OMC tienen firmados varios acuerdos comerciales, los más conocidos son: Unión Europea (UE), la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y el Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA) y el Triángulo del Norte que comprende los países El Salvador, Guatemala y Honduras.

Estos acuerdos pueden ser bilaterales o multilaterales y son firmados entre dos o más socios teniendo como objetivo el fomentar las relaciones económicas entre los países involucrados y facilitar y promover el intercambio de bienes y servicios mediante la eliminación o disminución de obstáculos, como es el caso de los aranceles. Con estos acuerdos se pretende mejorar la calidad de vida de los habitantes porque se ofertan una gran variedad de productos a menores costos permitiendo satisfacer las necesidades de cada persona. Los acuerdos comerciales también promueven y fomentan la inversión extranjera la misma que genera mayor crecimiento económico, mayor empleo, más divisas y más rentas permitiendo que la economía nacional crezca.

A continuación presentaremos acuerdos y tratados vigentes que mantiene Ecuador con el Mundo.

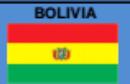
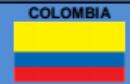
1.4.1 Acuerdo con la Comunidad Andina de Naciones.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es un organismo fundado en 1969 que está conformado por cuatro países que son Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú que tienen como objetivo alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana.

En el cuadro adjunto se encuentran los tres aspectos más importantes por el cual se mide el rendimiento de cada país, los indicadores utilizados son de carácter demográfico, social y económico.

Estos índices, con corte al año 2016, nos demuestran que industria ecuatoriana no ha decaído frente a sus similares por lo que se puede deducir que la implementación de salvaguardias ha generado proteccionismo a la producción nacional.

Tabla 13: Principales indicadores de los países de la CAN

					
	Quito	La Paz	Bogotá	Lima	
	Dólar Americano (USD)	Boliviano (BOB)	Peso colombiano (COP)	Nuevo Sol (PEN)	
DEMOGRAFÍA	Población (est. Julio 2015)	15,868,396	10,800,882	46,736,728	30,444,999
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est. 2015)	1.35%	1.56%	1.04%	0.97%
SOCIAL	Indice de Gini-Distribución del Ingreso	48.5	46.6	53.5	45.3
	Indice de Desarrollo Humano 2015	0.732(Puesto 88)	0.662(Puesto 119)	0.720(Puesto 97)	0.734(Puesto 84)
	Tasa de desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) (2015)	4.8%	7.4%	9.4%	6.1%
ECONÓMICO	PIB (Miles de millones de dólares americanos 2015)	98.9	33.54	274.2	179.9
	PIB per cápita PPA (dólares, est. 2015)	11,300	6,500	14,000	12,300
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est.2015)	-0.6%	4.1%	2.5%	2.4%
	Composición del PIB por sector (est. 2015):				
	Agricultura	6.1%	13.2%	6.4%	7%
	Industria	34.2%	38.3%	36.9%	34.5%
	Servicios	59.7%	48.5%	56.7%	58.5%
Inflación anual (est. 2015)	4%	4.2%	4.4%	3.6%	
Tipo de Cambio (2015)	-	6.91 BOB por USD	2,721.9 COP por USD	3.186 PEN por USD	

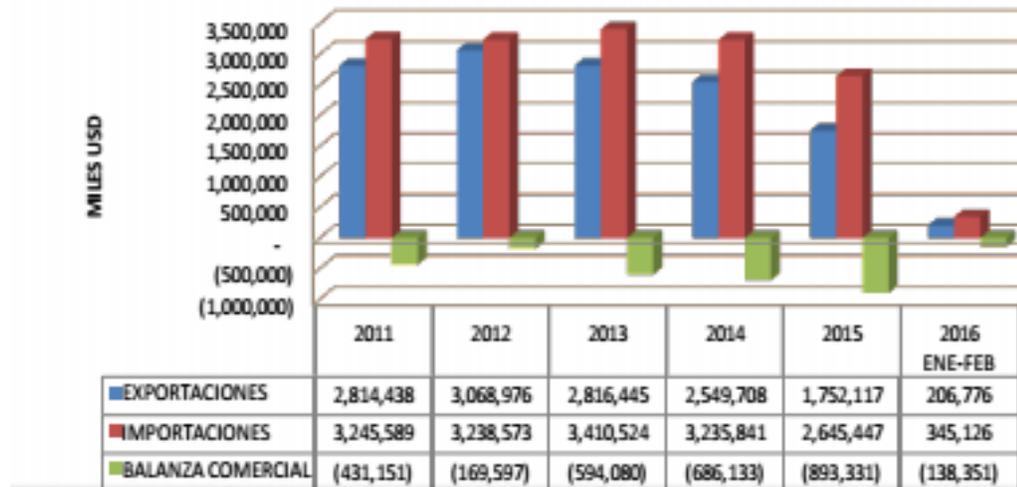
Gini entre 136 países

IDH (Índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimiento y nivel de vida digno) Ranking entre 180 países. IDH es calculado por las Naciones Unidas a través de su programa PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Fuente: Pro Ecuador.

El saldo de la balanza comercial de Ecuador según la CAN destaca un rubro muy relevante en el año 2015 debido a que las importaciones y exportaciones decaen con respecto a los años anteriores generando pérdidas económicas para el país por la implementación de las salvaguardias. Según la página web News Ecuador las ventas del 2015 de los productos ecuatorianos a los países miembros de la CAN bajó en un 31,2 %, los ingresos para Ecuador, que vienen de la CAN, bajaron \$ 893 millones. Ese mismo año el precio del barril bajó 50,1 % versus el 2014 temiendo como efecto un decrecimiento en las exportaciones de aceites crudos de petróleo en un 48 %.

Gráfico 6: Balanza comercial total Ecuador - CAN (miles de dólares)



Fuente: Pro Ecuador

1.4.2 Acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Integración.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental fundado en 1980 está conformado por 13 países que son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Cuba y Panamá que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social cuyo objetivo es el establecer un mercado común latinoamericano.

Exportaciones con ALADI:

Las exportaciones de Ecuador han incrementado desde su incorporación a la ALADI por lo que concluye que las firmas y los convenios son ventajosos para los exportadores de bienes de consumo final y de alimentos porque se logra que su mercado se expande a lo largo del continente. En el cuadro se observan las exportaciones considerando la CAN, MERCOSUR y UNASUR.

Tabla 14: Exportaciones a la ALADI

(Millones de dólares, valores FOB)

PAÍS	1980	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	1.927	3.307	12.468	28.040	33.574	33.662	31.059	25.860
Bolivia	370	413	654	4.235	5.512	7.773	8.433	8.108
Brasil	3.481	3.327	12.984	41.945	50.117	45.075	50.430	41.239
Chile	1.118	1.032	3.835	11.068	12.624	11.820	11.863	11.484
Colombia	616	976	3.165	8.308	11.815	13.511	13.424	12.564
Cuba	190	...	107	1.852	2.468	2.789	2.558	...
Ecuador	474	429	1.380	6.401	6.782	7.364	6.844	7.339
México	645	1.040	3.174	15.991	20.226	22.055	21.071	19.150
Panamá	46	33	34	40	53	58
Paraguay	142	461	1.977	3.898	4.402	4.197	4.896	5.024
Perú	716	456	1.164	5.493	7.381	7.981	7.520	7.655
Uruguay	394	685	1.220	2.818	3.258	3.372	3.299	3.176
Venezuela	1.535	1.143	3.620	8.190	10.914	9.997	7.496	...
ALADI (1) (2)	11.417	13.269	45.640	136.387	166.604	166.807	166.335	...
CAN	2.175	2.275	6.363	24.437	31.489	36.629	36.221	35.666
MERCOSUR	7.480	8.922	32.269	84.891	102.265	96.303	97.180	...
Países ALBA (1)(3)	2.379	1.985	5.653	18.826	23.208	25.134	22.773	...
Alianza del Pacífico	3.094	3.505	11.338	40.860	52.045	55.367	53.878	50.853
Países UNASUR (3)	10.583	12.229	42.314	118.511	143.876	141.923	142.653	...

Fuente: ALADI

Importaciones con ALADI:

Las importaciones han tenido una tendencia a mantenerse desde el año 2010 hasta el 2014. Los importadores en general, ya sean de productos terminado, productos en procesos y de alimentos han expandido su mercado nacional. En el cuadro se observan las importaciones considerando la CAN, MERCOSUR y UNASUR.

Tabla 15: Importaciones desde la ALADI

(Millones de dólares, valores FOB)

PAÍS	1980	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	2.229	1.347	8.660	22.493	28.206	23.987	25.976	21.002
Bolivia	303	330	1.036	3.042	4.178	4.541	4.431	4.592
Brasil	3.052	3.897	12.344	31.091	37.665	38.238	39.509	36.727
Chile	1.399	1.734	5.925	16.014	19.947	20.205	18.658	18.493
Colombia	763	1.104	3.128	10.917	14.648	15.553	13.700	12.978
Cuba	1.630	5.469	7.451	7.581	6.548	...
Ecuador	270	382	1.459	7.031	8.812	7.715	7.876	7.328
México	867	1.193	4.137	9.654	10.207	9.165	9.403	9.797
Panamá	814	1.190	1.457	1.579	1.505	1.412
Paraguay	300	469	1.254	4.637	6.002	5.251	5.428	5.807
Perú	398	954	2.828	9.237	11.539	12.181	11.624	10.432
Uruguay	587	696	1.792	4.140	5.071	5.275	4.644	4.534
Venezuela	975	814	3.577	12.337	16.073	19.251	16.565	15.891
ALADI (1)(2)	11.143	12.920	46.139	130.594	162.347	161.362	157.814	147.581
CAN	1.734	2.771	8.450	30.227	39.176	39.990	37.631	35.330
MERCOSUR	7.143	7.223	27.627	74.699	93.017	92.002	92.122	83.961
Países ALBA (1)(3)	1.548	1.527	6.072	22.410	29.062	31.507	28.872	27.811
Alianza del Pacífico	3.427	4.985	16.017	45.822	56.341	57.104	53.385	51.700
Países UNASUR (3)	10.276	11.728	42.002	120.940	152.140	152.197	148.412	137.784

Fuente: ALADI

1.4.3 Acuerdos de complementación Económica de Ecuador con (ALADI).

En el presente cuadro observamos los acuerdos de complementación económica que mantiene Ecuador con los distintos países del continente.

Gráfico 7: Complementación económica de Ecuador con Suramérica

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Cuba	Ecuador	México	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina													
Bolivia													
Brasil													
Chile													
Colombia													
Cuba													
Ecuador													
México													
Panamá													
Paraguay													
Perú													
Uruguay													
Venezuela													

Fuente: ALADI

1.4.4 Acuerdo con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños.

La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) es un mecanismo intergubernamental de diálogo y concertación política que incluye a los treinta y tres países de América Latina y el Caribe. Este organismo pretende integrar la región mediante el equilibrio político, social, económico y cultural.

1.4.5 Acuerdos con China.

Ecuador y China han firmado varios convenios para facilitar el comercio entre ambos países desde el 2007, China al ser considerada la segunda potencia mundial debido a la apertura comercial que ofrece y Ecuador al ser un país en vías de desarrollo se juntaron para poder entablar negociaciones con el fin de beneficiar a ambas economías.

A continuación presentaremos los principales productos exportados desde China:

Tabla 16: Principales productos exportados desde China hacia el mundo

Subpartida	Producto	FOB 2014 (miles USD)
8517.12	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	115,920,424.19
8471.3	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital.	108,654,087.71
7113.19	Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados.	47,596,405.59
8517.7	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	45,114,806.46
9013.8	Los demás dispositivos, aparatos e instrumentos de óptica.	31,988,588.07
8473.3	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471.	30,455,984.66
8517.62	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	28,645,652.08
8542.31	Circuitos integrados: Circuitos electrónicos integrados: Procesadores y controladores.	26,921,116.05
6402.99	Calzado, suela / parte superior de caucho o plástico.	21,264,775.03
2710.19	Otros aceites de petróleo y preparaciones.	20,266,205.68
	Demás productos	1,865,694,961.47
TOTAL		2,342,523,006.98

Fuente: Aduana China

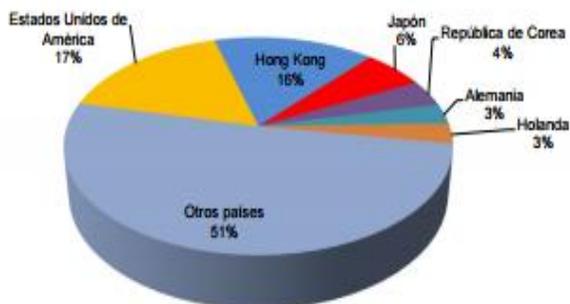
Elaboración: Oficina comercial de PRO ECUADOR en Shanghai

Fuente: Pro Ecuador

El rubro más importante que exporta China hacia el resto del mundo son teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas, dentro de los demás productos se considera la exportación de motocicletas a nivel mundial, esta subpartidas tiene una representatividad del 80% sobre el total de exportaciones que realiza China hacia el resto del mundo

Los principales destinos de las exportaciones de la China hacia el resto del mundo son:

Gráfico 8: Principales destinos de exportaciones de China (2014)



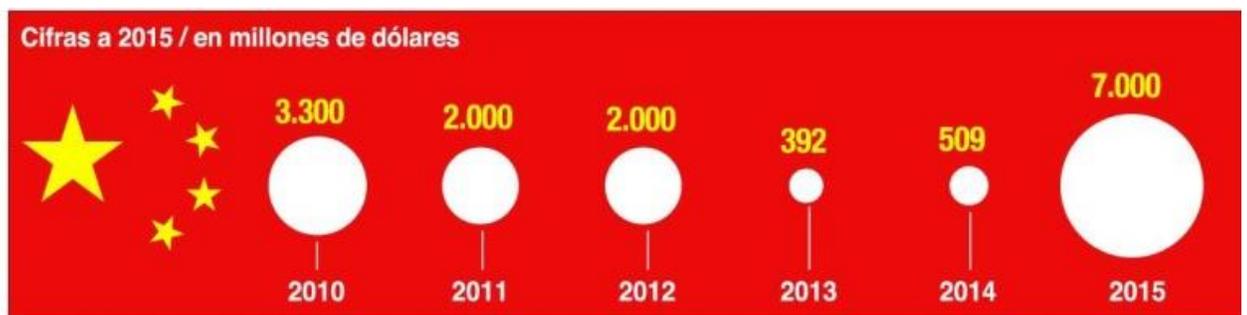
Fuente: Pro Ecuador

China se ha involucrado en varios proyectos petroleros e hidroeléctricos y también otorga líneas de crédito para la inversión en obras que necesita el país. Estos rubros serán devengados con la venta de petróleo que es el principal producto de exportación del país durante los próximos 5 años. El crudo que se exporta a China representa el 77% del total exportable.

China y Ecuador en el 2015 suscribieron 9 convenios de cooperación en temas económicos, técnicos, educación, ciencia y tecnología, financiamiento y movilidad humana. En el 2016 se firmó un acuerdo de cooperación para producir medicinas y vacunas en suelo ecuatoriano las mismas que serán distribuidas en el país y también se realizó un préstamo por \$ 970 millones llegando a tener actualmente un saldo con China de \$ 6395 millones según el Gobierno lo que representa el 18% de la deuda pública del país según informa El Comercio (2016).

Según *The Dialogue* (2016), un organismo internacional que se encarga de calcular deudas internacionales estima que la de Ecuador con China sobrepasa los \$15000 millones llegando a ser el cuarto país más endeudado de Latinoamérica estando debajo de Venezuela, Brasil y Argentina una cifra mucho mayor en comparación con las que estima Gobierno ecuatoriano que dice ser de 7000 millones.

Gráfico 9: Deuda de Ecuador con China según Gobierno ecuatoriano.



Fuente: The Dialogue

Capítulo 2: Impactos de las salvaguardias y aranceles sobre las motocicletas importadas por INDUMOT S.A. desde el año 2014.

2.1 Marco teórico.

Salvaguardias:

Las salvaguardias son impuestos a las importaciones que son utilizados cuando un país representa un déficit en su balanza de pagos por lo que el Gobierno se ve en la necesidad de tomar medidas que resulten efectivas en el corto plazo. Una de estas medidas es la aplicación de salvaguardias teniendo como objetivo disminuir temporalmente las importaciones y recaudar mayor cantidad de impuestos para el Estado.

Aranceles:

Los aranceles son impuestos que se deben pagar por el ingreso de mercancía internacional a un país. Este tributo tiene dos finalidades: proteger a la industria nacional y volverla más competitiva y generar fondos para el estado.

Corredor (2013) menciona que existen diferentes tipos de aranceles que pueden ser aplicados en los productos de importación:

- Arancel de valor agregado o ad valorem: impuesto gravado con un porcentaje sobre el valor total de la mercancía importada.
- Arancel específico: impuesto gravado a cada unidad de peso, volumen o unidad del bien importado.
- Arancel mixto: combinación entre arancel ad valorem y arancel específico.

Al imponer un arancel sobre un producto, el precio del bien importado incrementa por lo que el consumidor final se verá afectado porque tiene que pagar más para obtener el mismo. Al asignar este impuesto el estado pretende que la industria nacional se torne

más competitiva y fabriquen productos sustitutos con el fin de que los demandantes puedan adquirirlos a un menor precio que el importado.

2.2 Análisis de operación y resultados.

INDUMOT S.A. al ser una empresa importadora basa su operación en actividades de importación, distribución, comercialización y servicio post venta de motocicletas y productos de fuerza, de igual manera maneja los repuestos de estos productos.

A raíz de la incorporación de las salvaguardias en marzo del 2015 la empresa ha visto afectada sus operaciones de compra y ventas de motocicletas por lo que a continuación detallaremos los impactos que esta medida ha ocasionado.

Compras.

En el estado de pérdidas y ganancias se puede observar que en el 2014 el costo de los bienes vendidos fue de \$ 13.584.457,37 mientras que en el 2015 fue de \$ 12.524.511,90 teniendo una disminución del 7,80% en el 2015 con respecto al siendo resultado de un decremento de las subcuentas que lo conforman como costo de compras, costo de importaciones y costo de inventario final debido a que los trámites de importación de INDUMOT S.A se frenaron por los altos costos que demanda importar motocicletas, repuestos de motocicletas y otros productos con los que Honda se abastece. En el cuadro a continuación se puede observar las cuentas antes mencionadas con sus respectivas variaciones:

Tabla 17: Costo de los bienes vendidos IDUMOT S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE INDUMOT S.A				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	31 DE DICIEMBRE DE 2014	31 DE DICIEMBRE DE 2015	VARIACIÓN \$	%
COSTO DE LOS BIENES VENDIDOS	13.584.457,37	12.524.511,90	-1.059.945,47	-7,80%
COSTO INVENTARIO INICIAL	7.490.951,11	8.096.359,57	605.408,46	8%
COSTO COMPRAS	477.464,13	406.441,93	-71.022,20	-15%
COSTO IMPORTACIONES	13.712.401,70	10.161.188,63	-3.551.213,07	-26%
(-) COSTO INVENTARIO FINAL	8.096.359,57	6.139.478,23	-1.956.881,34	-24%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 10: Costo de los bienes vendidos IDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Importaciones.

La implementación de salvaguardias en el país afectaron los niveles de importación de las motocicletas en INDUMOT S.A.; según datos proporcionados por el departamento

de importaciones de la empresa en el año 2014 se importaron 6.600 unidades mientras que el 2015 se importaron 3.307 unidades teniendo una disminución de aproximada del 50%.

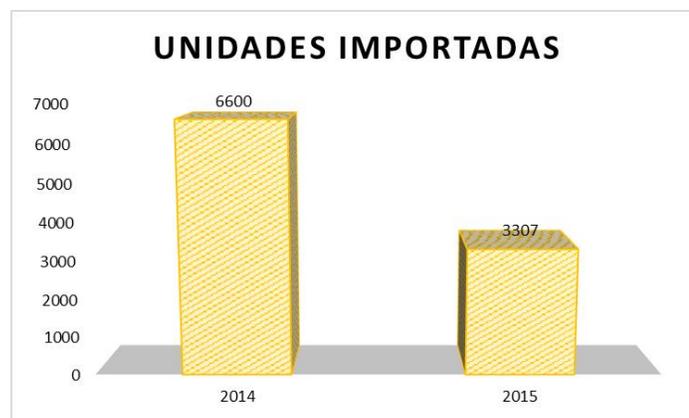
Tabla 18: Importación de motocicletas en unidades de INDUMOT S.A.

Año	2014	2015
Unidades	6600	3307
Variación	-49,89%	

Fuente: INDUMOT S.A.

Elaborado por los autores.

Gráfico 11: Importación de motocicletas en unidades de INDUMOT S.A.



Fuente: INDUMOT S.A.

Elaborado por los autores.

El costo de importaciones de la empresa INDUMOT S.A. en el 2015 disminuyó en el 26% en comparación con el 2014 debido a que aumentaron los costos de los productos importados que según la resolución No. 011-2015 emitida por el Comité de Comercio Exterior (COMEX) para el caso de INDUMOT S.A. varían desde el 25% para repuestos y accesorios de motocicletas hasta el 45% para las motocicletas completas.

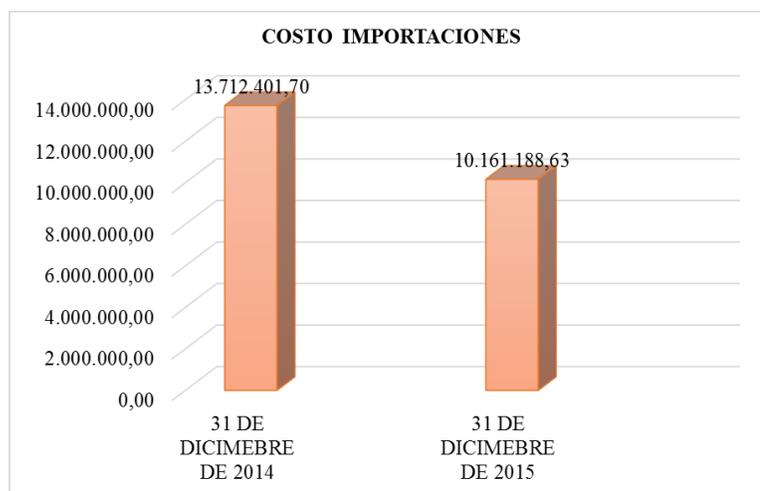
Tabla 19: Costo de importaciones de INDUMOT S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE INDUMOT S.A				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	31 DE DICIEMBRE DE 2014	31 DE DICIEMBRE DE 2015	VARIACIÓN \$	%
COSTO IMPORTACIONES	13.712.401,70	10.161.188,63	-3.551.213,07	-26%

Fuente: INDUMOT S.A.

Elaborado por los autores.

Gráfico 12: Costo de importaciones de INDUMOT S.A.



Fuente: INDUMOT S.A.

Elaborado por los autores.

Precios de repuestos de motocicletas importados:

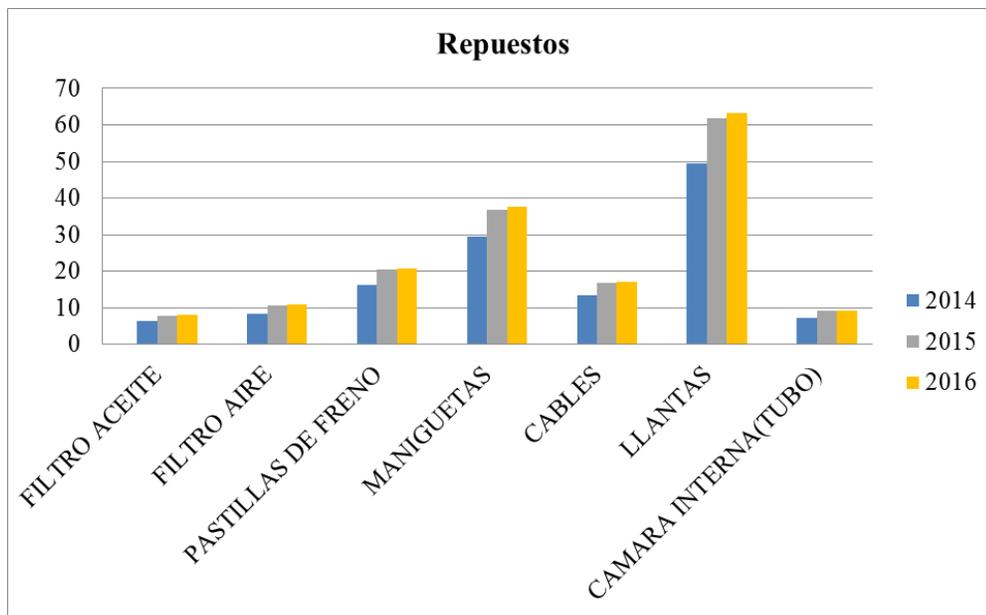
En el siguiente cuadro se presentarán algunos ejemplos de precios de repuestos importados que han tenido un incremento del 25% en el 2015 por concepto de salvaguardias y en el 2016 a partir del 01 de junio se incrementó 2 puntos más al Impuesto al Valor Agregado (IVA), subiendo del 12% al 14%, debido a que rigió la Ley Solidaria y de Corresponsabilidad Ciudadana por las Afecciones del Terremoto en Ecuador según la publicación de los Andes (2016).

Tabla 20: Costo de repuestos de motocicletas en \$.

REPUESTOS				
DESCRIPCIÓN	AÑOS			
	2014	2015	2016	
			Meses	
			I - V	VI - XII
FILTRO ACEITE	6,3	7,88	7,88	8,03
FILTRO AIRE	8,5	10,63	10,63	10,84
PASTILLAS DE FRENO	16,35	20,44	20,44	20,85
MANIGUETAS	29,5	36,88	36,88	37,61
CABLES	13,5	16,88	16,88	17,21
LLANTAS	49,5	61,88	61,88	63,11
CAMARA INTERNA(TUBO)	7,3	9,13	9,13	9,31

Elaborado por los autores.

Gráfico 13: Costo de repuestos de motocicletas en \$.



Elaborado por los autores.

Nota: En el gráfico, el año 2016 está representado desde el mes de junio que es cuando empieza a regir el 14% del IVA.

Ventas.

Las ventas de motocicletas en INDUMOT S.A. representan en promedio el 78% de los ingresos totales, siendo este producto el más afectado desde la incorporación de las salvaguardias en el año 2015.

En el año 2012 INDUMOT S.A. firma un contrato con la Policía Nacional en donde se compromete a entregarles cierta cantidad de motocicletas. Este contrato incrementa considerablemente el nivel de ventas de la empresa en el 158% respecto al 2011. El decremento en ventas que se observa en los años 2013 y 2014 se debe porque el contrato con esta organización terminó y sus ventas nuevamente dependían de los demandantes usuales. En el 2015 las ventas incrementaron en el 0,50% respecto al 2014, teniendo una variación casi nula entre estos dos años.

Con la información obtenida de los balances de la empresa desde el año 2010 hasta el año 2015 se realizó un cuadro ilustrativo en el cual se muestran las ventas totales y las ventas de las motocicletas en dólares.

Tabla 21: Ventas en \$ de INDUMOT S.A.

Año	2010 *	Δ	2011 *	Δ	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015
Vtas totales empresa (\$)	10.481.603	69%	17.742.286	158%	45.715.052	-18%	37.664.486	-45%	20.744.051	0,50%	20.847.277
Vtas motocicletas (\$)	7.966.019	69%	13.484.137	199%	40.354.840	-29%	28.834.226	-44%	16.272.179	-7%	15.214.029
% part. motocicletas	76%		76%		88%		77%		78%		73%

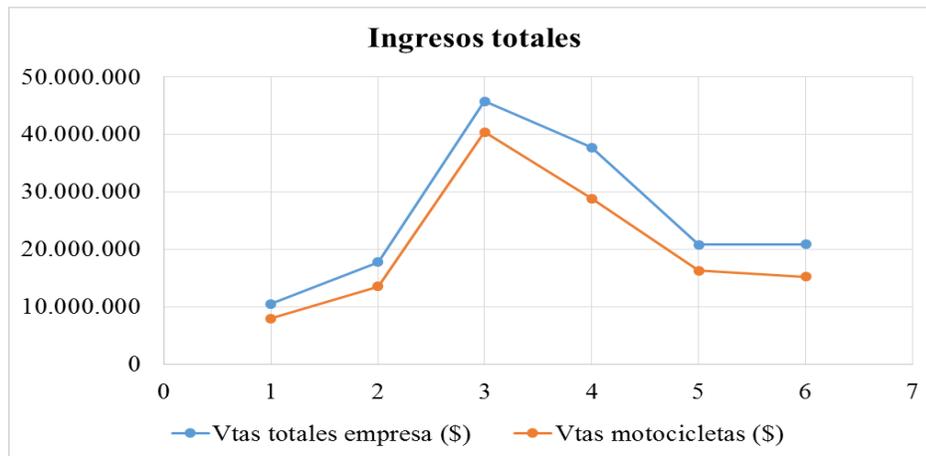
Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Nota: (*) Para los años 2010 y 2011 no se contaban con los datos necesarios para calcular el % de participación de motocicletas, por lo que se estimó este % realizando un

promedio de los años 2013, 2014 y 2015 sin considerar el 2012 dada la venta extraordinaria que se realizó.

Gráfico 14: Ingresos de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Como se demostró anteriormente las ventas de INDUMOT S.A. en dólares no representan una variación significativa entre en el año 2014 y 2015. Las ventas totales en el 2015 en dólares aumentaron en \$69.904 representado un 0,50% más que en el 2014. Sin embargo las ventas en unidades que en el 2015 se realizaron reportan una disminución del 49% como resultado del incremento de los precios que varían desde el 25% hasta el 45%.

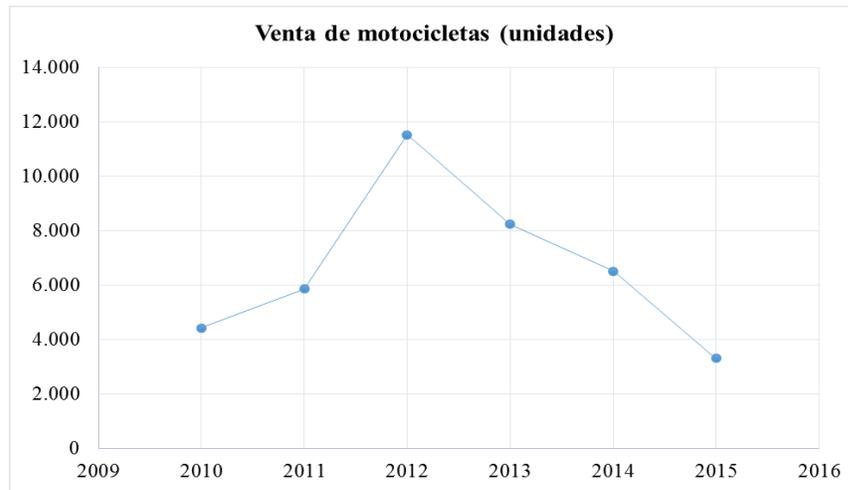
Tabla 22: Ventas en unidades de INDUMOT S.A.

Año	2010 *	Δ	2011 *	Δ	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015
Venta de motocicletas (unidades)	4.426	32%	5.863	97%	11.530	-29%	8.238	-21%	6.509	-49%	3.307

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 15: Ventas en unidades de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

2.3 Análisis de la situación financiera.

Al incorporarse las salvaguardias dentro del primer trimestre del 2015, la empresa tomó un nuevo rumbo en cuanto al giro del negocio orientada en un enfoque de rentabilidad y no de volumen. Con la sobretasa establecida la demanda disminuyó en aproximadamente el 50% por lo que la empresa tuvo que abastecerse con una cantidad menor de productos, necesitando menos inversión en inventario.

El activo de INDUMOT S.A. en el 2015 se redujo debido a que el inventario de productos terminados y la mercadería en tránsito que está representado por motocicletas, repuestos, accesorios y productos de fuerza disminuyeron en relación al 2014. El inventario de productos terminados y mercadería en almacén se redujo en el 24% y la cuenta más afectada fue mercadería en tránsito con una reducción del 73%.

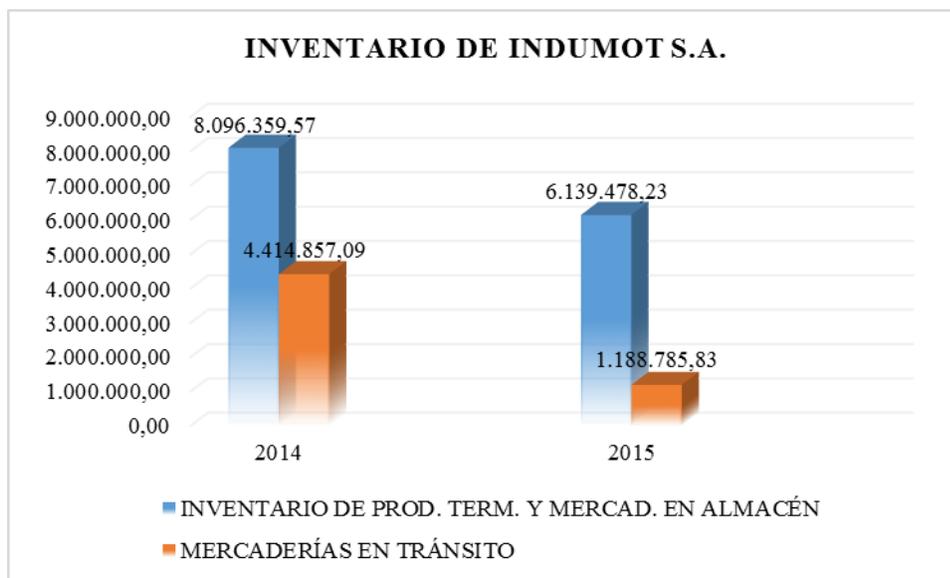
Tabla 23: Inventario de INDUMOT S.A.

BALANCE GENERAL DE INDUMOT S.A				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2014	2015	VARIACIÓN \$	%
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	8.096.359,57	6.139.478,23	-1.956.881,34	-24%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	4.414.857,09	1.188.785,83	-3.226.071,26	-73%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 16: Inventario de INDUMOT S.A. en \$



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Pasivos.

Como consecuencia una reducción en el activo, las cuentas por pagar y préstamos realizados por INDUMOT S.A. también disminuyeron teniendo como resultado una

reducción en el pasivo del 57%. Las principales cuentas que se redujeron fueron las siguientes:

Proveedores del exterior: representa cuentas por pagar a distintas empresas Honda a nivel mundial principalmente Honda Brasil, Honda China y Honda India.

Proveedores nacionales: Representan valores por pagar principalmente a la Aduana del Ecuador por concepto de tributos aduaneros de las importaciones, Austroseguridad Cía. Ltda. y Lubrisa S.A.

Proveedores relacionados: Representan principalmente facturas por pagar al Almacenes Juan Eljuri Cía. Ltda., por la compra de motocicletas, repuestos y accesorios, las cuales generan intereses y no tienen fecha específica de vencimiento.

Anticipo clientes: Representa anticipos realizados principalmente por el Ministerio del interior, Banco Pichincha, Honda Perú, Moto Honda Amazonía por concepto de servicios de mantenimiento de motocicletas.

Acreedores por pagar: Representan cuentas por pagar principalmente a proveedores del exterior, nacionales y relacionados, anticipo de clientes y acreedores por pagar. A continuación se presenta un cuadro con los valores adeudados a los mencionados anteriormente:

Tabla 24: Acreedores por pagar

	2014	2015	Δ
Proveedores del exterior	2.638.974	256.596	-90%
Proveedores nacionales	1.190.877	1.130.287	-5%
Proveedores relacionados	1.894.799	298.061	-84%
Anticipo clientes	529.952	630.350	19%
Acreedores x pagar	166.269	10.083	-94%
Total	6.420.871	2.325.377	-64%

Fuente: Estados financieros otorgados por la empresa.

Elaborado por los autores.

Como se puede observar en el cuadro anterior los pasivos de INDUMOT S.A. han disminuido en el 2015 en comparación con el 2014 por lo que la empresa en el último año analizado no ha visto la necesidad de obtener financiamiento externo pudiendo subsistir con financiamiento propio.

2.4 Análisis de otros efectos.

Gestión de talento humano.

Como efecto extra a la operación, encontramos que la situación en cuanto a locales comerciales y personal administrativo que labora en la empresa también han tenido variaciones en el año 2014 con respecto al año 2015. Estas variaciones vienen en función de la incertidumbre que generan los incrementos de costos a las importaciones y para minimizar el riesgo de generar pérdidas en la empresa se cerraron varios puntos de venta que consumían recursos y no generaban oportunidades de negocio.

El número de locales comerciales que se presenta en el cuadro adjunto son los que la empresa tenía en funcionamiento a nivel nacional en el año 2014 y 2015, los mismos que fueron 52 y 44 locales respectivamente. Se evidencia una disminución del 18% que representa a 8 puntos de venta cerrados.

Tabla 25: Locales comerciales en funcionamiento de INDUMOT S.A.

AÑO	LOCALES COMERCIALES	VARIACIÓN
2014	52	8
2015	44	

Fuente: INDUMOT S.A

Elaborado por los autores.

El año 2014 INDUMOT S.A cerró con 250 empleados directos con relación de dependencia y en el 2015 se cerró con 222 empleados, registrando una disminución del 13% con respecto al año 2014 que representan 28 empleados que dejaron de prestar sus servicios para la entidad.

Tabla 26: Número de empleados que laboran en INDUMOT S.A.

AÑO	EMPLEADOS CON RELACIÓN DE DEPENDENCIA	VARIACIÓN
2014	250	28
2015	222	

Fuente: INDUMOT S.A

Elaborado por los autores.

Capítulo 3: Decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. frente a la implementación de salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

3.1 Marco teórico.

La toma de decisiones puede definirse como: “Un proceso amplio que puede incluir tanto la evaluación de las alternativas, el juicio, como la elección de una de ellas...” (Artieta & González, 1998, p. 368). En otras palabras, tomar una decisión involucra opciones y circunstancias que pueden ser una ventaja o una desventaja para la persona que la tomo.

En proceso de la toma de decisiones primeramente se deberá definir el propósito sobre lo que se debe decidir, listar las opciones disponibles con sus respectivas alternativas y se deberá evaluar los beneficios y desventajas de cada alternativa. Por último se tiene escoger la mejor opción y convertirla en acción.

Los tipos de decisiones se definen por:

- Decisiones de rutina: las circunstancias recurrentes llevan a seleccionar un curso de acción ya conocido.
- De emergencia: ante situaciones sin precedentes, se toman decisiones en el momento, a medida que transcurren los eventos. Pueden tomar la mayor parte del tiempo de un gerente.
- Estratégicas: decidir sobre metas y objetivos y convertirlos en planes específicos. Es el tipo de decisión más exigente y son las tareas más importantes de un gerente.
- Operativas: son necesarias para la operación de la organización e incluye resolver situaciones sobre como contratar y despedir personal, por lo que requiere de un manejo muy sensible.

Es importante relacionar que para cada decisión que se tome existe un riesgo para la organización, el mismo que puede ser positivo o negativo.

Mejía (2007) sustenta que el riesgo también es conocido como la probabilidad de pérdida la cual permite cuantificar el riesgo a diferencia de la posibilidad de riesgo donde esta no se puede cuantificar. El riesgo es incertidumbre relacionado con la duda ante la posible ocurrencia de algo que puede generar pérdidas.

La incertidumbre en general hace que la toma de decisiones se torne un proceso en el cual se trate de disminuir el riesgo al máximo para que la organización tenga un impacto mínimo sobre la decisión tomada.

Basados en la incertidumbre que se genera en el mercado y en los riesgos que se crean en las organizaciones importadoras, estas tratan de manejar sus inventarios de la forma más eficiente para poder persistir en el negocio. Uno de los tipos de manejos de inventarios más utilizado es el método justo a tiempo (JIT por sus siglas en ingles) que es una filosofía que define la forma en que debería optimizarse un sistema de producción. Este método trata de entregar materias primas o componentes a la línea de fabricación de forma que lleguen “justo a tiempo” a medida que son necesarios.

El JIT tiene 4 objetivos esenciales:

- Poner en evidencia los problemas fundamentales.
- Eliminar despilfarros.
- Buscar la simplicidad.
- Diseña sistemas para identificar problemas.

Si bien el método fue designado para la producción, este se puede adaptar para empresas comerciales y de servicios ya que el método no varía dado que se harán negociaciones con proveedores y clientes optimizando el manejo de los inventarios. A continuación se desarrollará las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. basándose en opciones y alternativas que la empresa ha desarrollado.

3.2 Decisiones tomadas sobre la operación de la empresa.

Debido a la implementación de las salvaguardias en el Ecuador, INDUMOT S.A. en conjunto con todos los departamentos de la empresa ha visto la obligación de tomar decisiones para desarrollar nuevas estrategias y a su vez resguardar el sostenimiento de la misma, pues para este periodo 2016 crecer no ha sido considerado como un objetivo propuesto pero si lo es mantener el nivel de ventas que se ha producido desde el 2014, ya que en comparación con el 2015 las mismas no se han visto afectadas.

Las salvaguardias, al ser implementadas dentro del primer trimestre del 2015 cambiaron todos los presupuestos y proyecciones de gastos que se pronosticaron para ese año debido a que estos cálculos se realizan entre octubre y noviembre del año anterior. Cabe recalcar que en las empresas automotrices los meses de noviembre y diciembre existe gran rotación de inventario por el incremento que existe en sus ventas, por lo que en enero y febrero del siguiente año recuperan el ritmo habitual; es por eso que tomar decisiones no fue solo una necesidad sino una obligación para poder persistir en el mercado como uno de los líderes en ventas de motocicletas en el Ecuador.

La operación de la empresa INDUMOT S.A es la importación y distribución de motocicletas y productos de fuerza en el Ecuador administrando también sus repuestos y brindando talleres de servicio técnico para sus clientes.

Según los gerentes de marketing, retail y financiero las decisiones tomadas sobre la operación de la empresa después que se implementaron las salvaguardias fueron las siguientes:

1. Analizar las compras que se van a realizar debido a que la sobretasa generó como efecto una disminución en la demanda por lo tanto la empresa debía abastecerse con menos motocicletas.

El inventario inicial de bienes se incrementó en \$605.408,46 en el año 2015 con respecto al 2014, lo que representa un aumento del 8% debido a que las compras que se mantenían ya estaban realizadas y pagadas con anticipación. Con respecto a las compras netas locales se registró una disminución del 14% en el 2015 en relación al 2014 puesto que la empresa dejó de comprar implementos para las motocicletas importadas. El costo de importaciones registró una disminución del 25% en el mismo periodo ya que se cancelaron los pedidos que se mantenían con los proveedores por cuestión de las sobretasas implantadas en el país. Como efecto el costo de inventario final se redujo en un 24% debido a que los factores antes mencionados se contrajeron en su totalidad.

En la tabla y gráfico que se presenta a continuación se representa las compras, los costos de inventarios de compras, de importación, y el inventario final de bienes.

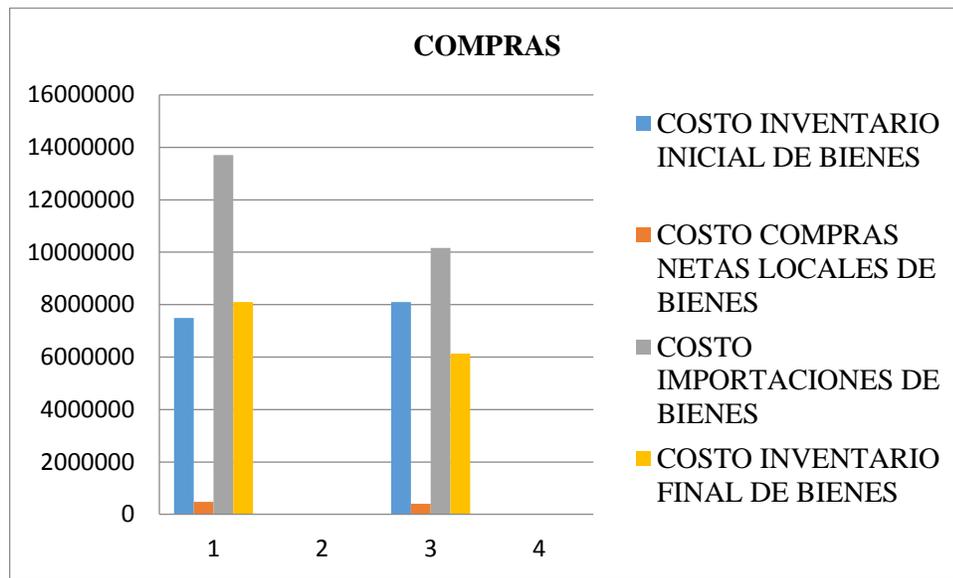
Tabla 27: Costo de los bienes comercializados de INDUMOT S.A.

COMPRAS				
	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
COSTO DE LOS BIENES COMERCIALIZADOS	13584457,37	12524511,9	-1059945,47	-7,80%
COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES	7490951,11	8096359,57	605408,46	8,08%
COSTO COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES	477464,13	406441,93	-71022,2	-14,87%
COSTO IMPORTACIONES DE BIENES	13712401,7	10161188,63	-3551213,07	-25,90%
COSTO INVENTARIO FINAL DE BIENES	8096359,57	6139478,23	-1956881,34	-24,17%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 17: Compras de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

2. Realizar el primer pedido después de que se implementaron las salvaguardias en el Ecuador en función del inventario que se tenía en stock y en tránsito.

Las mercaderías en tránsito disminuyeron en un 73% en el 2015 con respecto a las del año 2014 siendo resultado de una disminución de los pedidos generados por la empresa ya que esta decidió no abastecerse de motocicletas que tendrían un mayor precio por un cierto tiempo para no mantener un inventario con costos más elevados en comparación a los costos anteriores.

A continuación se presenta un cuadro en donde se aprecia la variación de la mercadería en tránsito de los años 2014 y 2015.

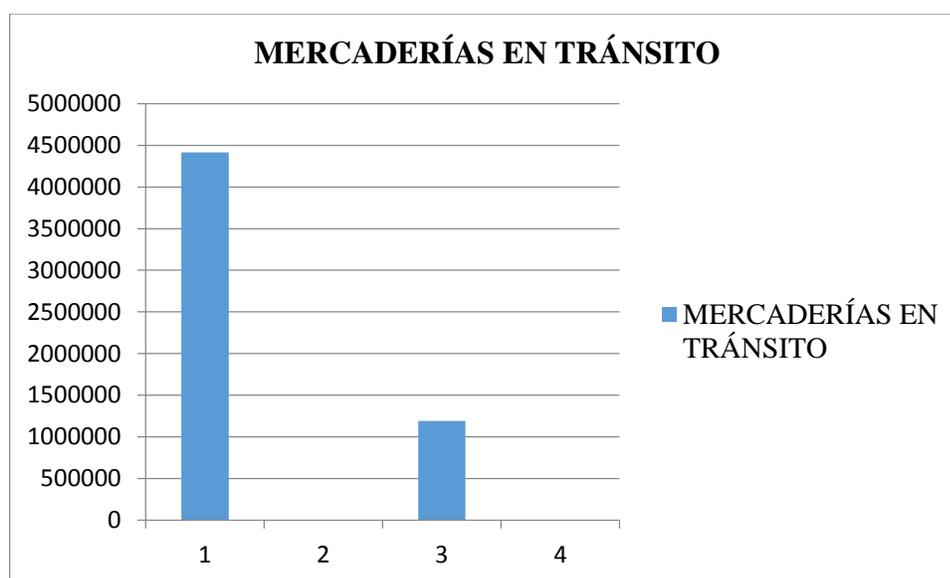
Tabla 28: Mercaderías en tránsito en \$ de INDUMOT S.A.

MERCADERIAS EN TRANSITO				
	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	4414857,09	1188785,83	-3226071,26	-73,07%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 18: Mercaderías en tránsito en \$ de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Las motocicletas en tránsito se redujeron en 1.562 unidades con respecto al año 2014, lo que representa un 74% menos. Las motocicletas se dejaron de importar en el 2015 debido a los impuestos se gravaron.

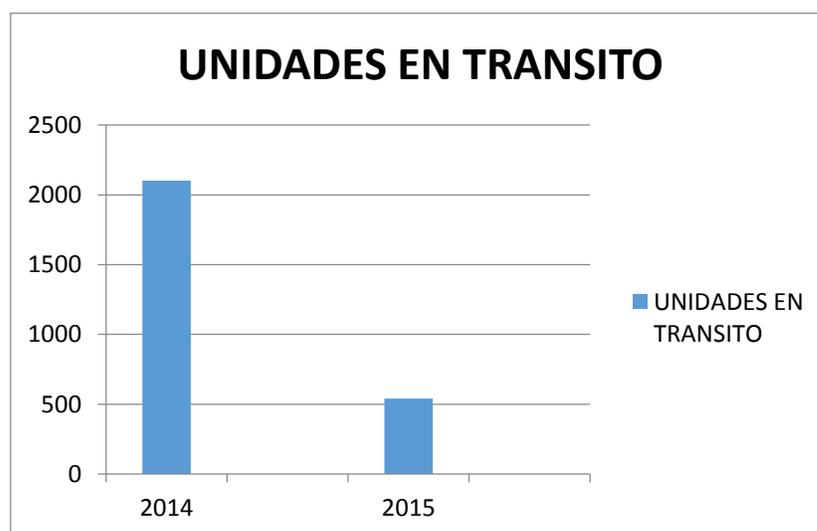
Tabla 29: Mercaderías en tránsito en unidades de INDUMOT S.A.

MERCADERIAS EN TRANSITO				
	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
UNIDADES EN TRANSITO	2102	540	-1562	-74,30%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 19: Mercaderías en tránsito en unidades de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

3. Utilizar el sistema justo a tiempo que permite administrar los inventarios para realizar compras en el momento oportuno antes de que el producto se agote y en cantidades justas, evitando tener más cantidades de las realmente necesarias y stock con precios elevados porque se tiene previsto que las salvaguardias duren hasta el año 2017. Para la empresa en la actualidad el poder ser efectivos con el manejo de inventario es de vital importancia ya que de lo contrario esta comenzaría a perder recursos y competitividad dentro del mercado de motocicletas.

En el cuadro adjunto se puede observar que la empresa reduce el inventario de productos terminados y mercadería en almacén en un 24,17% logrando que se mantengan las cantidades necesarias de productos en la empresa para satisfacer su demanda y mantener un costo inventario menos elevado.

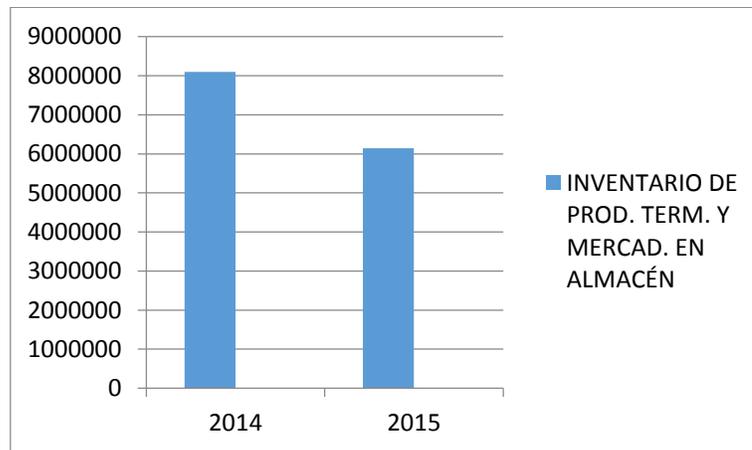
Tabla 30: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén (\$)

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN				
	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	8096359,6	6139478,2	-1956881,34	-24,17%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 20: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén (\$)



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

4. Subir los precios de las motocicletas teniendo en consideración si el producto tenía o no tenía stock. En caso de haber existido stock el precio de la motocicleta subió de forma gradual y paulatina en el segundo trimestre del año 2015 hasta llegar al 35%, cediendo un 5% del margen de la empresa debido a que la afección era del 40% para proteger el costo de reposición de la mercadería con los nuevos costos. En el segundo caso, de no existir stock en la empresa el precio de la motocicleta se incrementó una sola vez hasta llegar al 40%.

A continuación se ilustra el incremento de los impuestos grabados para las motocicletas.

Tabla 31: Impuestos en las motocicletas

IMPUESTOS EN LAS MOTOCICLETAS								
AÑOS	2014		2015		2016		2017	
SEMESTRES	I	II	I	II	I	II	I	II
IMPUESTOS								
ARANCEL (30%)	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
FODINFA (0,5%)	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
IVA (12% Y 14%)	12%	12%	12%	12%	12%	14%	14%	14%
SALVAGUARDIAS			45%	45%	45%	40%	40%	40%
TOTAL	42,5%	42,5%	87,5%	87,5%	87,5%	84,5%	84,5%	84,5%

Elaborado por los autores.

Gráfico 21: Impuestos en las motocicletas



Elaborado por los autores.

5. Otorgar crédito a los clientes cobrando una tasa de interés que está siempre a medio punto bajo el tope máximo de acuerdo a los límites regidos por el Banco Central para el segmento en el cual se encuentra la empresa cubriendo el costo del dinero en efectivo y supliendo el costo de oportunidad.

Las cuentas por cobrar a clientes tiene una disminución del 2,7% en el 2015 con respecto al 2014 ya que la empresa decidió otorgar créditos a clientes que superen la puntuación mínima en el buró de crédito requerida por la empresa, la misma que por sus políticas de crédito solicita una puntuación mayor de 800 puntos.

Otras cuentas y documentos por cobrar registran una disminución del 100% en el 2015 debido a que la empresa ya no contrajo crédito con empresas públicas del estado.

A continuación detallaremos las cuentas por cobrar de la empresa INDUMOT S.A.

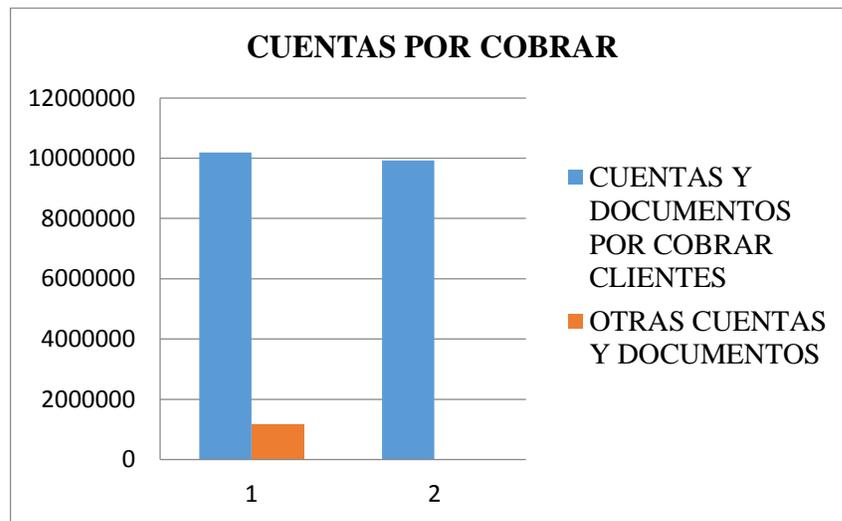
Tabla 32: Cuentas por cobrar de INDUMOT S.A.

CUENTAS POR COBRAR				
	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES	10194780,85	9921896,59	-272884,26	-2,7%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS	1176350,21	0	-1176350,21	-100%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 22: Cuentas por cobrar de INDUMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

3.3 Decisiones tomadas sobre la situación financiera de la empresa.

La empresa en el 2015 no dependió de financiamiento externo ya que todo el financiamiento fue propio; y en caso de necesitar recursos a corto plazo se negocia con la cartera de clientes que se mantienen a crédito.

Los documentos por pagar a proveedores corrientes registra un incremento del 32.7% en el 2015 en relación al 2014 debido a que la empresa contrajo obligaciones a corto plazo y estas tuvieron que ser cubiertas durante el periodo fiscal 2015. Las cuentas y documentos por pagar al exterior y por pagar corrientes registran una disminución del 85,7% y del 100% respectivamente en el 2015 dado que la empresa dejó de comprar a sus proveedores en el extranjero.

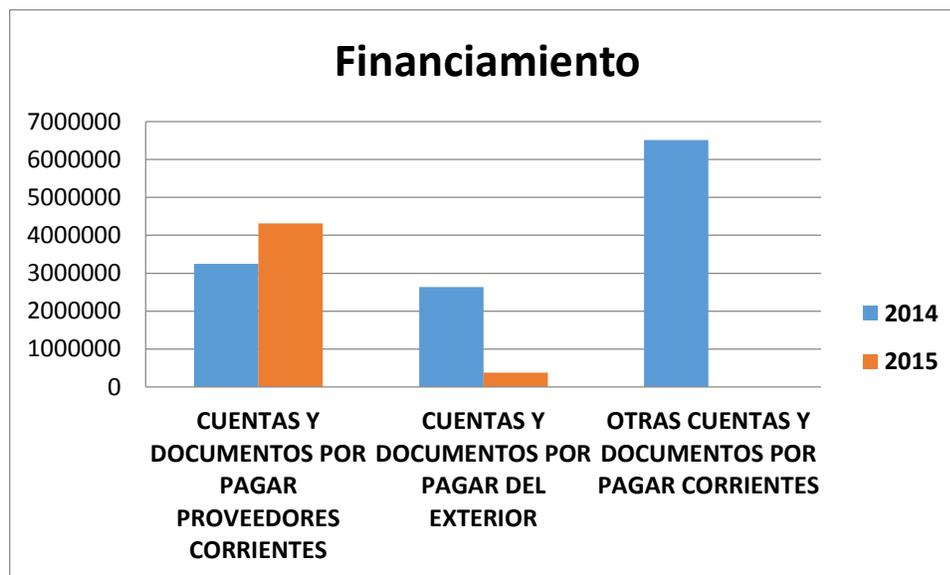
Tabla 33: Cuentas por pagar de INDMOT S.A.

FINANCIAMIENTO				
DESCRIPCION	2014	2015	VARIACION \$	VARIACION %
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES	3251944,77	4316824,86	1064880,09	32,7%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR DEL EXTERIOR	2638973,91	377400,93	-2261572,98	-85,7%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	6510496,44	0	-6510496,44	-100,0%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Gráfico 23: Cuentas por pagar de INDMOT S.A.



Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

3.4 Otras decisiones tomadas por la empresa.

Para poder realizar cualquier cambio en el pedido de compras que la empresa ya había realizado para el 2015, fue necesario comentar la situación por la que está atravesando el país a Japón debido a que una vez que es puesta la orden la misma es casi irrevocable.

Para esto fue necesario enviar las normativas por la cuales se regía Ecuador en cuanto a las sobretasas y de antemano la empresa aprovechó para enviar la normativa técnica sobre el tema de control de emisión de ruidos y de gases por lo que no podía importar motos de gama alta ya que no cumplen con estas especificaciones.

INDUMOT S.A. integró un nuevo concepto que es la fábrica de oportunidades, esto quiere decir que todas las acciones de marketing deben tener un enfoque comercial. La empresa se enfocó en 3 acciones:

1. Playas de venta: ir a los clientes ya que ellos no llegaban a los locales. Se instalaron islas en centros comerciales rompiendo el esquema de presencia de marca que la empresa no necesita ya que está posicionada en el mercado. El efecto para la empresa sobre esta decisión es incrementar sus clientes potenciales.

2. Implementar el CRM: en el 2015 la empresa implementó el CRM, (*Customer Relationship Management*) que significa gestión de relaciones con los clientes por sus siglas en inglés, que consiste en levantar información de las personas que visitan los locales y las redes sociales, estas últimas son de vital importancia ya que llegan a un segmento de mercado el cual no estaba siendo explorado por la empresa; Facebook es considerada la red social más imponente. Para llegar a los mercados que la empresa desea conseguir se da un seguimiento personalizado a los visitantes de los locales comerciales y de las redes sociales que consiste en llamarlos e influirlos para que compren la motocicleta, de esta manera se logra separar los clientes potenciales de los demás. El resultado de esta estrategia ha reducido el presupuesto de marketing en un 50% aproximadamente. En el 2015 se facturó en promedio 7 motocicletas vía Facebook y el primer trimestre del 2016 se han facturado 17 motocicletas.

3. Brindar experiencia a los clientes: la empresa permite que los clientes prueben las motocicletas antes de comprarlas para crear en el consumidor la necesidad y deseo de obtenerla llegando a capitalizar ventas y reduciendo al máximo la inversión en radio,

televisión y diarios y focalizándose en un marketing más comercial que está más interesado en que le contraten que en ser vista.

Así como se han tomado decisiones dentro de la parte comercial y de mercadeo la empresa también analizó su parte administrativa con el fin de ser más eficientes con el personal en el 2015.

- La empresa decidió cerrar 8 locales a nivel nacional que no cumplían con el presupuesto de ventas antes de la implementación de las salvaguardias teniendo como resultado una disminución de costos y gastos innecesarios que estos locales representaban.
- Reestructurar los puestos de la empresa, se eliminaron puestos recién creados llegando a sumar un total de 12. El personal se reubicó en la empresa según las funciones que cumplía. Se eliminó personal de la empresa, saliendo 28 personas de 250.
- Crear nuevas áreas de servicio al cliente como el Call Center.

Además de reestructurar la parte interna de la empresa, también fue necesario reformar ciertos lineamientos para con los clientes como cerrar promociones de 12 meses sin intereses y calificar sin garante. También se volvió más exigentes al momento de otorgar créditos ya que ahora todo crédito tiene que estar respaldado por un garante, las calificaciones mínimas para acceder al crédito subieron a 800 puntos dentro del buró de crédito.

Capítulo 4: Situación actual de la empresa INDUMOT S.A. frente a las decisiones tomadas por la implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

4.1 Análisis Financiero

En este capítulo fue necesario analizar los estados financieros de la empresa INDUMOT S.A presentados a la Superintendencia de compañías (ver anexos). Se realizó el análisis horizontal y vertical del Balance General y del Estado de Resultados y también se realizaron y analizaron indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

4.1.1 Análisis de los estados financieros de INDUMOT S.A.

Tabla 34: Análisis horizontal del balance general de INDUMOT S.A.

BALANCE GENERAL DE INDUMOT S.A.				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	VARIACIONES \$		VARIACIONES %	
	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	\$ (1.835.016,29)	\$ (6.697.728,79)	-6,87%	-26,94%
EFFECTIVO	97.223,00	150.899,00	40,90%	45,05%
CTAS Y DOC POR COBRAR	(1.978.754,28)	(1.449.234,47)	-14,82%	-12,74%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	(137.231,89)	(152.257,30)	-47,40%	-100,00%
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	605.408,46	(1.956.881,34)	8,08%	-24,17%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	(329.375,26)	(3.226.071,25)	-6,94%	-73,07%
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	(73.942,80)	(488.516,87)	-13,15%	-100,00%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	(18.343,52)	424.333,44	-100,00%	
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 162.041,33	\$ (69.943,68)	17,94%	-6,56%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	162.041,33	(758.541,89)	18,05%	-71,57%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0,00	688.598,21	0,00%	100,00%
TOTAL ACTIVO	\$ (1.672.974,96)	\$ (6.767.672,47)	-6,06%	-26,11%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$ (2.481.913,00)	\$ (7.987.002,00)	-14,95%	-56,56%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	163.855,00	354.762,00	-	216,51%
CTAS Y DOC POR PAGAR	(457.891,32)	(7.707.189,33)	-3,56%	-62,15%
PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS	4.609,23	(4.609,23)	-	-100,00%
IR POR PAGAR	(1.269.434,00)	(36.640,20)	-84,41%	-15,62%
PART. TRABAJADORES POR PAGAR	(1.059.228,99)	106.878,10	-84,36%	54,44%
OBLIGACIONES CON EL IESS	74.396,34	(7.465,55)	-	-10,03%
ANTICIPOS DE CLIENTES	456.287,10	(529.952,10)	619,41%	-100,00%
OTROS PASIVOS	(394.506,36)	(259.265,69)	-43,26%	-50,11%
PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00%	0,00%
PROVISIONES POR BENEFICIOS A	0,00	0,00	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO	\$ (2.481.913,00)	\$ (7.987.002,00)	-14,86%	-56,17%
PATRIMONIO				
CAPITAL SUSCRITO	0,00	0,00	0,00%	0,00%
APORTES PARA FUTURA	0,27	0,01	0,00%	0,00%
RESERVA LEGAL	0,43	0,00	0,00%	0,00%
UTILIDADES RETENIDAS	5.541.800,46	878.079,84	109,19%	8,27%
UT. DEL EJERCICIO	(4.732.863,12)	437.729,68	-84,35%	49,85%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 808.938,04	\$ 1.315.809,53	7,42%	11,24%
TOTAL PASIVO Y PATIMONIO	\$ (1.672.974,96)	\$ (6.671.192,47)	-6,06%	-25,73%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Interpretación del análisis horizontal del balance general de INDUMOT S.A:

En el activo corriente las cuentas que más variaciones han sufrido considerando los años 2013, 2014 y 2015 son: mercadería en tránsito que en el 2014 esta cuenta disminuyó en 6,94% en comparación con el 2013 y en el 2015 disminuyó en 73,07% en comparación con el 2014. La cuenta de inventario de productos terminados y mercadería en almacén que en el 2014 tuvo un incremento del 8,08% en comparación con el 2013 sin embargo en el 2015 disminuyó en 24,17%. Estas disminuciones se dieron debido a que las importaciones se frenaron en el 2015 por la implementación de las salvaguardias.

En el activo no corriente la cuentas más relevante es la de otros activos no corrientes que en el 2013 y 2014 no varía ya que la inversión realiza es la misma en los dos periodos, sin embargo en el 2015 varia en 100% debido a que en ese año la empresa invirtió en programas de cómputo para crear nuevas áreas de atención al cliente.

La cuenta propiedad, planta y equipo en el 2015 en comparación con el 2014 disminuye en el 71,57% pues la empresa cerró varios locales comerciales y no invirtió en nuevos.

En el pasivo corriente la cuenta de obligaciones financieras aumentar en el 2015 en 216,51% con relación al 2014, pues en el 2015 no necesitó de inversión externa puesto que se solventaron utilizando financiamiento propio.

En el patrimonio de la empresa la utilidad del ejercicio tiene una disminución del 84,35% en el año 2014 con respecto al 2013, mientras que un aumento del 49,85% en el 2015 con respecto al 2014 siendo el resultado de tener menos deudas que cubrir.

Tabla 35: Análisis vertical del balance general de INDUMOT S.A.

BALANCE GENERAL DE INDUMOT S.A.			
ANÁLISIS VERTICAL			
	2013	2014	2015
	%	%	%
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE	96,73%	95,89%	94,80%
EFFECTIVO	0,86%	1,29%	2,54%
CTAS Y DOC POR COBRAR	48,38%	43,86%	51,80%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO	1,05%	0,59%	0,00%
PASIVO			
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	27,14%	31,23%	32,05%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	17,19%	17,03%	6,21%
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	2,04%	1,88%	0,00%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0,07%	0,00%	2,22%
ACTIVO NO CORRIENTE	3,27%	4,11%	5,20%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	3,25%	4,09%	1,57%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0,02%	0,02%	3,62%
TOTAL ACTIVO	100%	100%	100%
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE	60,17%	54,48%	31,53%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0,00%	0,63%	2,71%
CTAS Y DOC POR PAGAR	46,60%	47,84%	24,51%
PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS	0,00%	0,02%	0,00%
IR POR PAGAR	5,45%	0,90%	1,03%
PART. TRABAJADORES POR PAGAR	4,55%	0,76%	1,58%
OBLIGACIONES CON EL IESS	0,00%	0,29%	0,35%
ANTICIPOS DE CLIENTES	0,27%	2,04%	0,00%
OTROS PASIVOS	3,30%	2,00%	1,35%
PASIVO NO CORRIENTE	0,35%	0,37%	0,50%
PROVISIONES POR BENEFICIOS A	0,35%	0,37%	0,50%
TOTAL PASIVO	60,52%	54,85%	32,03%
PATRIMONIO			
CAPITAL SUSCRITO	0,01%	0,01%	0,01%
APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	0,56%	0,60%	0,81%
RESERVA LEGAL	0,19%	0,20%	0,28%
UTILIDADES RETENIDAS	18,39%	40,96%	60,01%
UT. DEL EJERCICIO	20,33%	3,39%	6,87%
TOTAL PATRIMONIO	39,48%	45,15%	67,97%
TOTAL PASIVO Y PATIMONIO	100%	100%	100%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Interpretación del análisis vertical del balance general de INDUMOT S.A:

Los activos de la empresa se concentraron mayormente en el activo corriente con un porcentaje del 96,73%, 95,89% y 94,80% en los años 2013, 2014 y 2015 respectivamente. Existe un mayor porcentaje en cuentas y documentos por cobrar ya que al ser una empresa distribuidora de motocicletas otorga créditos a los clientes representando estos el 48,38%, 46,83% y 51,80% en los años antes mencionados.

En el 2013 el 60,52% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos, mientras que el 39,48% fueron financiados por patrimonio. En el 2014 el 54,85% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos, mientras que el 45,15% fueron financiados por patrimonio y en el 2015 el 32,03% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos, mientras que el 67,97% fueron financiados por patrimonio.

En el pasivo corriente las cuentas y documentos por pagar figuran el 46,60% en el 2013, el 47,84% en el 2014 y el 25,51% en el 2015.

El patrimonio está representado principalmente por las utilidades retenidas que son del 18,39%, 40,96% y 60,01% en los años 2013, 2014 y 2015 respectivamente.

Tabla 36: Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE INDUMOT S.A.				
ANÁLISIS HORIZONTAL				
	VARIACIONES \$		VARIACIONES %	
	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
INGRESOS	\$ (16.920.434,91)	\$ 103.225,91	-44,92%	0,50%
VENTAS NETAS LOCALES (12% IVA)	(15.790.878,60)	(265.763,01)	-44,13%	-1,33%
VENTAS NETAS LOCALES (0% IVA)	(1.129.556,31)	368.988,92	-59,98%	48,96%
(-) COSTO DE LOS BIENES VENDIDOS	(9.957.327,63)	(1.059.945,47)	-42,30%	-7,80%
UTILIDAD BRUTA	\$ (6.963.107,28)	\$ 1.163.171,38	-49,30%	16,25%
(-)GASTOS OPERACIONALES	\$ (807.115,00)	\$ 516.526,00	-12,64%	9,26%
(-) GASTOS DE VENTAS	537.241,00	444.648,00	13,93%	10,12%
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(1.344.356,00)	71.878,00	-53,22%	6,08%
UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS (U.OPERATIVA)	\$ (6.155.992,28)	\$ 646.645,38	-79,54%	40,83%
OTROS INGRESOS/GASTOS	\$ 905.533,78	\$ (65.874,78)	-143,55%	-23,98%
(-) GASTOS FINANCIEROS	79.969,00	(81.380,00)	29,13%	-22,96%
(+) OTROS INGRESOS	(825.564,78)	(15.505,22)	-91,19%	-19,44%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ (7.061.526,06)	\$ 712.520,16	-84,36%	54,44%
(-) 15% PART. TRABAJADORES	(1.059.228,91)	106.878,02	-84,36%	54,44%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	67.891,67	43.087,82	-	63,47%
(-) DEDUCCIÓN POR PAGO A TRABAJADORES CON DICAPACIDAD	(106.995,99)	(171.765,00)	-38,38%	-100,00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ (5.827.409,49)	\$ 820.494,96	-85,24%	81,34%
IMP. A PAGAR	(1.352.549,18)	251.027,98	-89,93%	165,80%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ (4.474.860,31)	\$ 569.466,97	-83,92%	66,42%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Interpretación del análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A:

Las ventas de la empresa INDUMOT S.A en el año 2014 disminuyeron en un 44,92% con relación al 2013, mientras que en el 2015 aumentaron en un 0,50% con relación al 2014. Estas ventas están representadas mayormente por productos con IVA 12%.

El costo de los bienes vendidos en el 2014 disminuyó en un 42,30% en comparación con el año 2013. Mientras que en el 2015 disminuyó en un 7,80% con relación al 2014.

La utilidad bruta en el 2014 disminuyó en 49,30% en comparación con el 2013, mientras que en el 2015 aumentó en 16,25% con relación al 2014.

Los gastos de operaciones tuvieron un decremento en el 2014 del 12,64% en comparación con el 2013, mientras que en el 2015 estos gastos aumentaron en un 9,26% con relación al 2014. Estas variaciones dieron como resultado que en el 2014 la utilidad operativa disminuyera en un 79,54% con relación al 2013 y en el 2015 esta utilidad incrementó en 40,83% comparado con el 2014.

Los gastos financieros de la empresa en el 2014 aumentaron en un 29,13% con relación al 2013, mientras que en el 2015 disminuyeron en un 22,96% en comparación con el 2014.

Tabla 37: Análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE INDUMOT S.A.			
ANÁLISIS VERTICAL			
	2013	2014	2015
	%	%	%
INGRESOS	100%	100%	100%
VENTAS NETAS LOCALES (12% IVA)	95,00%	96,37%	94,61%
VENTAS NETAS LOCALES (0% IVA)	5,00%	3,63%	5,39%
(-) COSTO DE LOS BIENES VENDIDOS	62,50%	65,49%	60,08%
UTILIDAD BRUTA	37,50%	34,51%	39,92%
(-)GASTOS OPERACIONALES	16,95%	26,88%	29,22%
(-) GASTOS DE VENTAS	10,24%	21,18%	23,21%
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	6,71%	5,70%	6,01%
UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS (U.OPERATIVA)	20,55%	7,63%	10,70%
OTROS INGRESOS/GASTOS	-1,67%	1,32%	1%
(-) GASTOS FINANCIEROS	0,73%	1,71%	1,31%
(+) OTROS INGRESOS	2,40%	0,38%	0,31%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	22,22%	6,31%	9,70%
(-) 15% PART. TRABAJADORES	3,33%	0,95%	1,45%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	0%	0,33%	0,53%
(-) DEDUCCIÓN POR PAGO A TRABAJADORES CON DICAPACIDAD	0,74%	0,83%	0,00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	18,15%	4,86%	8,77%
IMP. A PAGAR	3,99%	0,73%	1,93%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO A LA RENTA	14,16%	4,13%	6,84%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

**Interpretación del análisis vertical del estado de pérdidas y ganancias de
INDUMOT S.A:**

El 95%, 93,67% y 94,61% de los ingresos de la empresa en los años 2013, 2014 y 2015 se generaron por ventas locales con tarifa 12% que en su mayoría son motocicletas y repuestos para motocicletas.

El 62,50%, 65,49% y 60,08% de los ingresos de la empresa se utilizaron en costo de ventas en los años 2013, 2014 y 2015 respectivamente.

El 16,95%, 26,88% y 29,22% de los ingresos de la empresa se utilizaron para cubrir los gastos administrativos y de ventas de la empresa en los años 2013, 2014 y 2015 respectivamente. El gasto más representativo en estos años ha sido el de ventas con 10,24%, 21,18% y 23,21%.

El 14,16%, 4,13% y el 6,84% corresponden a la utilidad neta después de impuesto a la renta en los años 2013, 2014 y 2015 respectivamente.

4.1.2 Análisis de ratios de INDUMOT S.A.

Tabla 38: Análisis de razones de liquidez de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
RAZONES DE LIQUIDEZ			
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,61	1,76	3,01
Activo corriente	\$ 26.693.087,00	\$ 24.858.070,71	\$ 18.160.341,92
Pasivo corriente	\$ 16.604.353,00	\$ 14.122.440,00	\$ 6.038.958,00
RAZÓN RÁPIDA	0,87	0,87	1,79
Activo corriente	\$ 26.693.087,00	\$ 24.858.070,71	\$ 18.160.341,92
Inventario	12.235.183,28	\$ 12.511.216,48	\$ 7.328.263,89
Pasivo corriente	\$ 16.604.353,00	\$ 14.122.440,00	\$ 6.038.958,00

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Liquidez corriente:

La empresa INDUMOT S.A. en el 2013 y 2014 contaba con una razón corriente \$1,61 y \$1,76 respectivamente mientras que en el 2015 contaba con una razón corriente de \$3,01 lo que significa que por cada dólar que la empresa deba en el corto plazo tiene \$3,01 para cubrir la misma. En el último periodo analizado se puede observar que la empresa es más solvente debido a que el pasivo corriente representa menos del 50% del activo corriente situación que no sucede en el 2013 y 2014 debido a que en ese año no incurrió a nuevas deudas.

Razón rápida:

La razón rápida de la empresa INDUMOT S.A. en el año 2013 y 2014 este es de \$0,87 mientras que en el 2015 es de \$1,79. En el 2015 para cubrir una deuda a corto plazo la

empresa cuenta con \$1,79 sin tener la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios logrando ser más eficiente que los años 2013 y 2014.

Tabla 39: Análisis de razones de actividad de INDUMOT S.A.

RAZONES DE ACTIVIDAD	2013	2014	2015
ROTACION DE INVENTARIOS	1,92	1,09	1,71
Costo de los bienes vendidos	\$ 23.541.785,00	\$ 13.584.457,37	\$ 12.524.511,90
Inventario	12.235.183,28	\$ 12.511.216,48	\$ 7.328.263,89
EDAD PROMEDIO DEL INVENTARIO	189,70	336,16	213,57
Rotación de inventarios	1,92	1,09	1,71
Días	365	365	365
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	129,37	200,08	173,72
Cuentas por cobrar	13.349.885,34	\$ 11.371.131,06	\$ 9.921.896,59
Ventas anuales	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	199,58	324,72	162,14
Cuentas por pagar	12.859.306,44	\$ 12.401.415,12	\$ 4.694.225,79
Compras anuales	\$ 23.517.169,00	\$ 13.939.865,37	\$ 10.567.630,90
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	1,36	0,80	1,09
Ventas	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
Total de activos	\$ 27.596.474,00	\$ 25.923.499,04	\$ 19.155.826,57

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Rotación de inventarios:

En el año 2013 los inventarios se renovaron 1,92 veces, en el 2014 se renovaron 1,09 veces y en el 2015 se renovaron 1,71 veces logrando ser este último año más eficiente

en relación al anterior inmediato ya que se logró reducir el número de días en el que el inventario se convirtió en efectivo o en cuentas por cobrar.

Edad promedio del inventario:

El inventario antes de ser vendido ha permanecido en la empresa 190 días en el 2013, 337 días en el 2014 y 214 días en el 2015. En el año 2015 logró ser más eficiente en el uso de sus inventarios en comparación con el 2014 por que al permanecer menos días el inventario en la empresa los costos de mantenimiento son menores.

Periodo promedio de cobro:

En el 2013 la empresa tardó 130 días en cobrar sus cuentas pendientes, en el 2014 este número incrementó a 201 días y en el 2015 disminuyó a 174 días. El periodo promedio de cobro disminuyó en el 2015 en comparación con el 2014 debido a que las ventas se mantuvieron relativamente en el mismo nivel en los dos años mientras que las cuentas por cobrar fueron menores en el 2015.

Periodo promedio de pago:

La empresa tardó 200 días en pagar sus cuentas en el 2013, 325 días en el 2014 y 163 días en el 2015. En el 2015 el número de días que la empresa demoró en pagar sus cuentas es menor ya que las cuentas por pagar disminuyeron en aproximadamente \$8.000.000 en comparación con los años 2013 y 2014.

Rotación de activos totales:

Por cada dólar de activos se generó \$1,36 en ventas en el 2013, \$0,80 en el 2014 y \$1,09 en el 2015.

Tabla 40: Análisis de razones de endeudamiento de INDUMOT S.A.

	2013	2014	2015
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	61%	55%	32%
Total de pasivos	\$ 16.700.833,00	\$ 14.218.920,00	\$ 6.135.438,00
Total de activos	\$ 27.596.474,00	\$ 25.923.499,04	\$ 19.155.826,57
RAZÓN DE CARGOS DE INTERES FIJO	28,19	4,47	8,17
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 7.739.646,00	\$ 1.583.653,72	\$ 2.230.299,10
Intereses	274.519,00	\$ 354.488,00	\$ 273.108,00
ÍNDICE DE COBERTURA DE PAGOS FIJOS	11,01	2,13	3,04
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 7.739.646,00	\$ 1.583.653,72	\$ 2.230.299,10
Pagos de arrendamiento	470972,96	737.443,00	686.448,83
Intereses	274.519,00	\$ 354.488,00	\$ 273.108,00
Dividendos de acciones preferentes	0	0	0
T	33,7	33,7	33,7

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Índice de endeudamiento:

La empresa INDUMOT S.A. en el 2013 contó con un índice de endeudamiento del 61%, en el 2014 con el 55% y en el 2015 con el 32% lo que nos demuestra que con el pasar de los años la empresa ha utilizado menos dinero de terceros para financiarse y h utilizando más su patrimonio.

Razón de cargos de interés fijo:

En el 2013 la empresa podía cubrir con sus gastos de intereses 28,19 veces, en el 2014 podía cubrir 4,4 veces y en el 2015 podía cubrir 8,17 veces.

Índice de cobertura de pagos fijos:

En el 2013 la empresa podía cubrir con sus gastos fijos 11,01 veces, 2,13 veces en el 2014 y 3,04 veces en el 2015.

Tabla 41: Análisis de razones de rentabilidad de INDUMOT S.A.

	2013	2014	2015
RAZONES DE RENTABILIDAD			
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	37%	35%	40%
Utilidad bruta	\$ 14.122.701,00	\$ 7.159.593,72	\$ 8.322.765,10
Ventas	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	21%	8%	11%
Utilidad antes intereses e impuestos	\$ 7.739.646,00	\$ 1.583.653,72	\$ 2.230.299,10
Ventas	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
MARGEN DE UTILIDAD NETA	14%	4%	7%
Utilidad neta	\$ 5.332.182,07	\$ 857.321,76	\$ 1.426.788,73
Ventas	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES	19%	3%	7%
Utilidad neta	\$ 5.332.182,07	\$ 857.321,76	\$ 1.426.788,73
Total de activos	\$ 27.596.474,00	\$ 25.923.499,04	\$ 19.155.826,57
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	48,94%	7,32%	11%
Utilidad neta	\$ 5.332.182,07	\$ 857.321,76	\$ 1.426.788,73
Patrimonio	\$ 10.895.641,00	\$ 11.704.579,04	\$ 13.020.388,57

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Margen de utilidad bruta:

En el 2013 la empresa tuvo 37% de utilidad después de haber cubierto el costo de los bienes vendidos, en el 2014 tuvo un 35% y en el 2015 un 40%.

Margen de utilidad operativa:

En el 2013 la empresa tuvo 21% de utilidad después de haber deducido los costos y gastos que se han generado sin considerar intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes, en el 2014 tuvo un 8% y en el 2015 un 11%.

Margen de utilidad neta:

En el 2013 la empresa obtuvo el 14% de utilidad después de haber deducido los costos y gastos que se han generado incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes en el 2014 tuvo un 4% y en el 2015 un 7%.

Rendimiento sobre activos totales:

En el 2013 la empresa generó una utilidad del 19%, en el 2014 una utilidad del 3% y en el 2015 una utilidad del 7% por cada dólar invertido en sus activos.

Rendimiento sobre patrimonio:

En el 2013 la empresa tuvo un rendimiento del 48,94%, en el 2014 tuvo un rendimiento del 7,32% y en el 2015 un rendimiento del 10,97% frente al patrimonio.

Ciclo De Operación.

El ciclo de operación para la empresa INDUMOT S.A. hace referencia a los pagos que realiza la empresa con los días de operación de mantiene la misma, como se puede

observar en el siguiente cuadro la empresa en el año 2015 registra 387 días en la operación y el periodo promedio de pago para la misma son de 162 para el año 2014 registra 536 días y el periodo promedio de pago en 325 días, la diferencia para el año 2015 son 225 y para el año 2014 son 211 días lo que verifica que la empresa es eficiente en relación a su ciclo de operaciones del año 2015 con respecto del año 2014.

Tabla 42: Ciclo de operación de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
CICLO DE OPERACIÓN			
En días	319,07	536,24	387,28
Inversión	\$ 25.585.068,62	\$ 23.882.347,54	\$ 17.250.160,48
Inversión por día	80.186,39	44.536,44	44.541,62
	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
COMPRAS			
Costos de ventas	\$ 23.541.785,00	\$ 13.584.457,37	\$ 12.524.511,90
Inventario final	12.235.183,28	12.511.216,48	7.328.263,89
(-) Inventario inicial		\$ 12.235.183,28	\$ 12.511.216,48
(=) Compras		\$ 13.860.490,57	\$ 7.341.559,31
	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
PROVEEDORES			
Rotación de cuentas por pagar		0,89	0,64
Periodo promedio de pago		324,72	162,14
Valor del financiamiento	12.859.306,44	12.401.415,12	4.694.225,79
Financiamiento por día		38.191,41	28.952,41

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

Ciclo Comercial.

El ciclo comercial para la empresa INDUMOT S.A. hace referencia a la operación de compra y venta tanto con los proveedores como con los clientes el ciclo comercial del

año 2015 es de 225 días y en el año 2014 registra 211 días lo que evidencia que el año 2015 incrementa su ciclo en 14 días esto va por un efecto y negociaciones que manejo la empresa con sus proveedores y sus clientes. El financiamiento por día registra una variación positiva de \$1491,14 comparando el año 2015 con respecto del año 2014 esto se debe a que la empresa necesita de más inversión para solventar su ciclo comercial.

Tabla 43: Ciclo de comercial de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
CICLO COMERCIAL			
En días	319,07	211,53	225,15
En Inversión	\$ 12.725.762,18	\$ 11.480.932,42	\$ 12.555.934,69
Inversión / Financiamiento por día	\$ 39.883,93	\$ 54.276,84	\$ 55.767,98

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

A continuación se presenta la rentabilidad que la empresa ha obtenido en los años 2013, 2014 y 2015.

Tabla 44: Rentabilidad de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
RENTABILIDAD			
Ventas	100%	100%	100%
Margen de Utilidad Bruta	37%	35%	40%
Margen de Utilidad Operativa	21%	8%	11%
Margen de Utilidad A.I.T	22%	6%	10%
Margen de Utilidad Neta	14%	4%	7%
Costos	63%	65%	60%
Gastos Operativos	17%	27%	29%
Gastos Financieros	-2%	1%	1%
Impuestos y trabajadores	8%	2%	3%
Utilidad Neta	14%	4%	7%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

4.1.3 Análisis DUPONT de INDUMOT S.A.

La estructura financiera de INDUMOT S.A. en el año 2013 se obtiene una rentabilidad del sobre el patrimonio 48,94%. El rendimiento más eficiente se obtiene del margen de utilidad neta con un 14,16%. La rotación de activos en este año se encuentra por encima del promedio con un valor de 1,36.

Dada la estructura financiera se puede observar que para el 2014 se obtiene una rentabilidad sobre el patrimonio del 7,32%. De este resultado se puede observar que el rendimiento más eficiente se obtiene del margen de utilidad neta, el mismo que resulta de un manejo efectivo de los costos. Además se puede distinguir que la eficiencia en el uso de activos es menor a la óptima ya que se encuentra en 0,80.

Por otro lado para el año 2015 la rentabilidad sobre el patrimonio es del 10,96%, proviniendo de igual manera del rendimiento del margen de utilidad neta; para este año la rotación de activos se encuentra en 0,09 puntos sobre el nivel óptimo.

Se puede concluir que el rendimiento más importante en los 3 años analizados fue debido a la eficiencia del uso del margen de utilidad en las ventas que le queda a la empresa después de haber deducido los costos y gastos.

Tabla 45: Análisis DUPONT de INDUMOT S.A.

ANALISIS DUPONT (ROI)

Eficiencia (rotacion de Activos totales)	1,36	0,80	1,09
Rentabilidad (margen de utilidad neta)	14%	4%	7%
ROI	19,32%	3,31%	7,45%

ANALISIS DUPONT (ROE)

Eficiencia (rotacion de Activos totales)	1,36	0,80	1,09
Rentabilidad (margen de utilidad neta)	14%	4%	7%
Multiplicador del Capital (Apalancamiento)	2,53	2,21	1,47
ROE	48,94%	7,32%	10,96%

Tabla 46: Rendimiento de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION (ROI - ROA)	19,32%	3,31%	7,45%
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO(ROE)	48,94%	7,32%	10,96%

Fuente: Estados financieros de la empresa presentados a la Superintendencia de compañías.

Elaborado por los autores.

4.2 Análisis de las decisiones tomadas por la empresa.

Para el análisis de las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. se plantean dos objetivos:

- Ser eficientes con los pedidos realizados a los proveedores.
- Eficaces con la gestión de comercialización.

Para el posterior análisis se relaciona el índice de endeudamiento, con los pedidos a los proveedores de la empresa ya que es una relación directa de la cantidad de efectivo que se destina para apalancar los pedidos y este a su vez la deuda.

	2013	2014	2015
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	61%	55%	32%
Total de pasivos	\$ 16.700.833,00	\$ 14.218.920,00	\$ 6.135.438,00
Total de activos	\$ 27.596.474,00	\$ 25.923.499,04	\$ 19.155.826,57

En el cuadro anterior se puede evidenciar que la empresa registra para el año 2015 un 32% por debajo del 55% del año 2014 y un 61% con respecto del año 2013, tiene cada año menor representatividad con respecto del total de pasivos ya que la empresa deja de adquirir obligaciones con terceros y esto hace que la empresa pierda espacio de crecimiento.

En cuanto respecta al movimiento de inventarios la empresa en el año 2013 registra una rotación de inventarios de 1,92 para el año 2014 de 1,09 y para el año 2015 de 1,71 el índice representa la cantidad de veces que se renovó el inventario en el ciclo comercial, si relacionamos que el año 2013 que fue un año en el que el país no poseía salvaguardias comerciales su rotación de inventarios fue casi de dos veces a uno y que en el año 2015 con el proceso de salvaguardias la empresa efectivizó más la rotación de inventarios

reduciendo un 10,93% con relación al año 2013. La empresa está basando su relación de pedidos con objetividad a sabiendas que las salvaguardias se mantienen hasta 2017.

	2013	2014	2015
RAZONES DE ACTIVIDAD			
ROTACION DE INVENTARIOS	1,92	1,09	1,71
Costo de los bienes vendidos	\$ 23.541.785,00	\$ 13.584.457,37	\$ 12.524.511,90
Inventario	12.235.183,28	\$ 12.511.216,48	\$ 7.328.263,89

El cuadro anterior se evidencia que la rotación de inventarios para el año 2015 se incrementa con respecto del año 2014 ya que la empresa decidió ser más efectiva al momento de negociar sus ventas con los clientes.

Para la empresa INDUMOT S.A. ser eficaces con la gestión de comercialización es de vital importancia ya que la misma busca generar relaciones duraderas con sus clientes, y ser rentable para sus accionistas. La misma financia su operación con su gestión comercial.

La rentabilidad para la empresa es de vital importancia la misma registra en el año 2015 un 40% en el año 2014 un 35% y en el año 2013 un 37% con la implementación de las salvaguardias la empresa procede a cuidar su inventario y genera una mayor rentabilidad con respecto del año 2014.

	2013	2014	2015
RAZONES DE RENTABILIDAD			
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	37%	35%	40%
Utilidad bruta	\$ 14.122.701,00	\$ 7.159.593,72	\$ 8.322.765,10
Ventas	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00

El cuadro anterior resume el comportamiento del margen de utilidad registrado por la empresa el año 2015 con la implementación de las salvaguardias la empresa decide ser

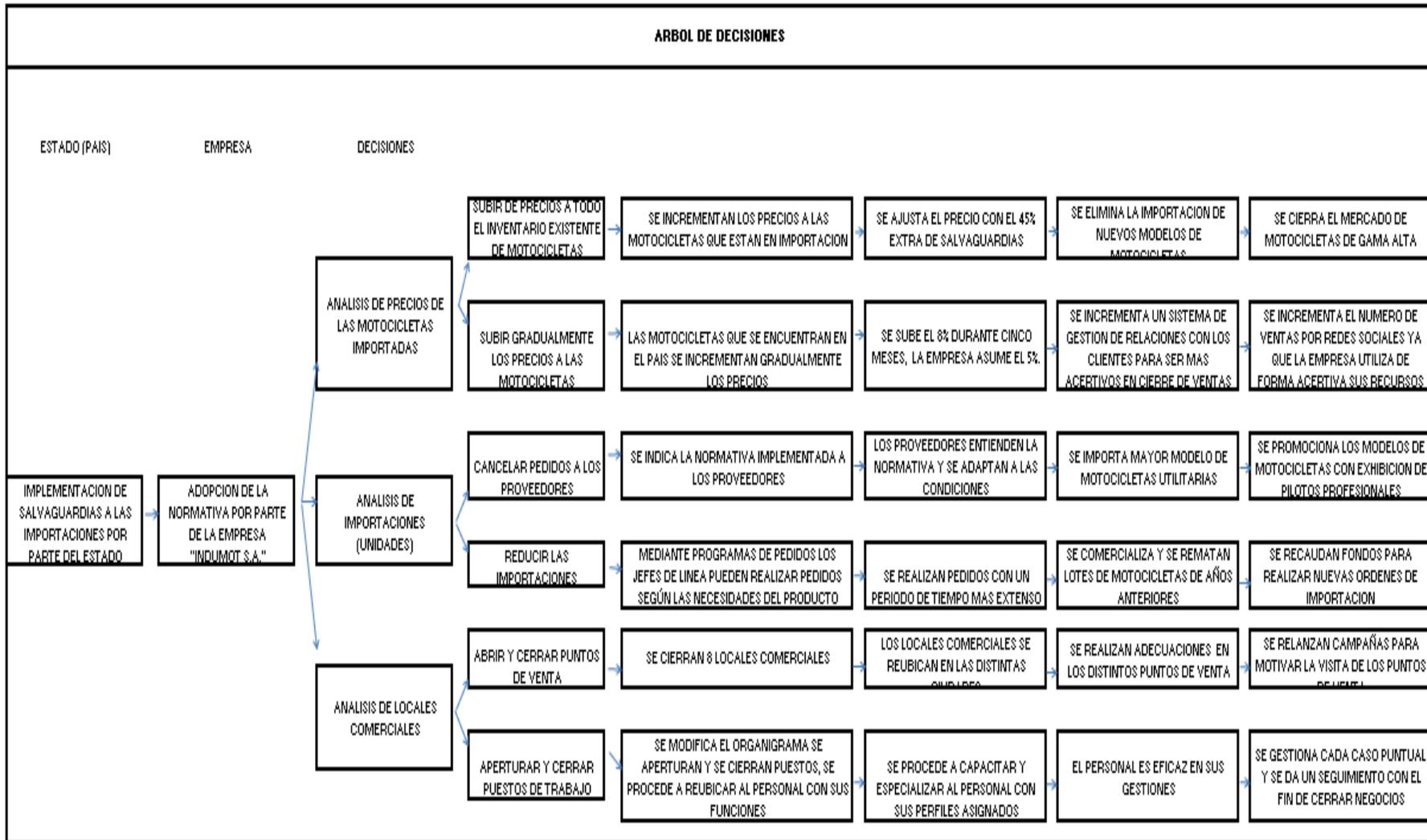
eficiente con sus gestión comercial y plantea ser más rentable para poder sostener su operación.

4.2.1 Árbol de Decisión.

Si partimos del principio que en un árbol de decisiones se ilustran todas las opciones posibles a la toma de una decisión el caso se aplica para la empresa INDUMOT S.A. y en este se muestran las decisiones tomadas por la empresa desde el punto de vista de importaciones, puntos de venta y de análisis de los precios de las motocicletas. Las decisiones tomadas para los puntos antes mencionados se enmarcan en las políticas de la organización.

A continuación se procede con el análisis del árbol de decisiones en el cual se ilustran las decisiones tomadas por la organización.

Gráfico 24: Árbol de decisiones de INDUMOT S.A.



Elaborado por los autores.

Las decisiones planteadas por la empresa dan soporte al plan operativo anual a razón de ser sustentable con la gestión comercial de crédito y de talento humano, la misma busca la eficiencia en los procesos estos sean internos como externos.

4.3 Perspectiva del negocio.

Desde el punto de vista administrativo la empresa INDUMOT S.A. para el año 2016 plantea su operación desde dos aristas, ser eficientes con los pedidos realizados a los proveedores y eficaces con la gestión de comercialización.

A continuación analizaremos la mercadería en tránsito y el inventario de productos terminados en almacén los mismos que tienen relación con los pedidos realizados a sus proveedores para el ciclo comercial 2016. Es importante mencionar que los datos sobre el año 2016 son con corte a junio del presente año.

La cuenta que se procede con el análisis es mercaderías en tránsito ya que la misma tiene relación directa con los pedidos realizados a los proveedores.

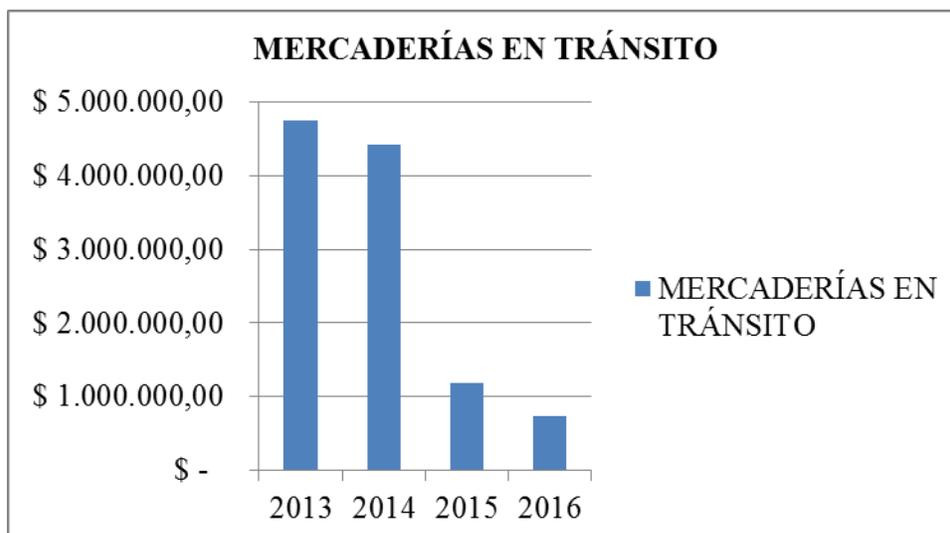
Tabla 47: Perspectiva mercaderías en tránsito 2016

MERCADERÍAS EN TRÁNSITO				
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	2013	2014	2015	2016
	\$ 4.744.232,17	\$ 4.414.856,91	\$ 1.188.785,66	\$ 735.565,00

Elaborado por los autores.

El gráfico ayuda a clarificar la tendencia que presentan los pedidos a los proveedores ya sean estos nacionales o internacionales continúa en bajada.

Gráfico 25: Perspectiva mercaderías en 2016



Elaborado por los autores.

Los pedidos realizados a los proveedores con corte a junio de 2016 reflejan una disminución para el periodo comercial en comparación con los anteriores analizados.

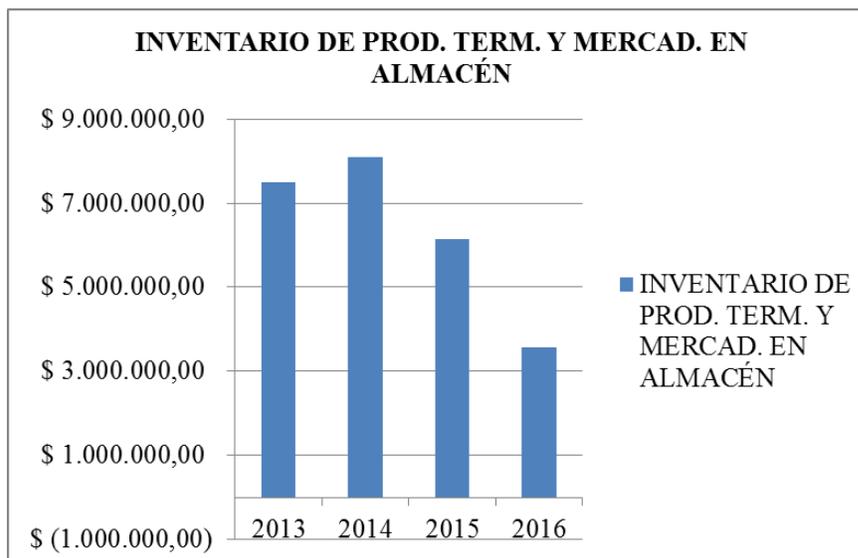
Es importante analizar el inventario de productos terminados y mercaderías en almacén ya que la cuenta registra una tendencia a disminuir, es relevante comentar que el dato registrado para el año 2016 tiene corte a junio.

Tabla 48: Perspectiva inventario de productos terminados y mercadería en almacén 2016

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN				
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	2013	2014	2015	2016
	\$ 7.490.951,11	\$ 8.096.359,57	\$ 6.139.478,23	\$ 3.571.571,00

Elaborado por los autores.

Gráfico 26: Perspectiva inventario de productos terminados y mercadería en almacén 2016



Elaborado por los autores.

El gráfico ayuda a demostrar que el inventario de productos terminados y mercadería en almacén en el 2016 registra una disminución en comparación con los años anteriores.

Para el periodo comercial 2016 se plantea disminuir los pedidos para ser más efectivos con el manejo de inventarios así como para no involucrar más costos para la empresa y estos incurran en costos elevados.

Posteriormente para el análisis de la gestión comercial se procede a analizar desde 3 puntos de vista:

- Implementación de CRM.
- Gestión de crédito.
- Promoción del producto.

La empresa implementó a su sistema el software CRM que efectiviza las relaciones comerciales y está enfocada al cliente, en la que el objetivo es reunir la mayor cantidad posible de información sobre los ellos para generar relaciones a largo plazo y aumentar

así su grado de satisfacción. Esta tendencia se inscribe en lo que se denomina Marketing Relacional que también considera a los clientes potenciales y la manera de generar relaciones con ellos. La idea central es hacer foco en el cliente, conocerlo en profundidad para poder aumentar el valor de la oferta y lograr así resultados exitosos.

“Hoy en día, la gestión comercial y la orientación al cliente es la clave para generar ventajas competitivas” (INESCRM).

Uno de los objetivos estratégicos de la empresa es generar fidelidad de la marca con sus clientes y así poder generar relaciones duraderas a largo plazo.

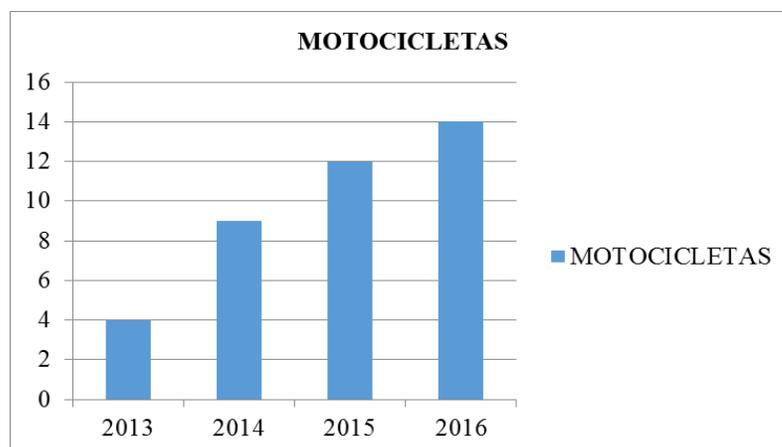
Así se puede demostrar que las ventas generadas por redes sociales se han incrementado debido a la implementación del sistema generándose ventas con corte a junio de 2016 de 14 unidades.

Tabla 49: Ventas de motocicletas generadas por internet

VENTAS GENERADAS POR INTERNET (REDES SOCIALES)				
	2013	2014	2015	2016
MOTOCICLETAS	4	9	12	14

Elaborado por los autores.

Gráfico 27: Ventas de motocicletas generadas por internet



Elaborado por los autores.

En el cuadro anterior se aclara y se evidencia el incremento de ventas de motocicletas por la medida de implementación del sistema de gestión de clientes.

Sobre la gestión de crédito la empresa mantiene sus políticas, entre las más relevantes para el periodo de estudio es que la misma cambio el puntaje mínimo requerido para la calificación y pide a sus clientes un garante que solvente la operación de crédito.

En el ciclo comercial anterior a las salvaguardias la empresa calificaba a sus clientes con al menos setecientos puntos sobre mil con el buró de crédito y estos tenían beneficios como calificar sin garante y seis meses sin intereses lo cual enfrentaba a la competencia en el segmento de motocicletas.

En el periodo actual la empresa subió el mínimo requerido para calificar a crédito a ochocientos puntos sobre mil para calificar sujeto a crédito el mismo deberá tener un garante obligatorio que califique y sustente al beneficiario sujeto de crédito.

En el siguiente análisis verificaremos que el crédito para la empresa disminuye por lo tanto la gestión para la misma tiene que ser más rigurosa para no generar una cartera defectuosa con clientes que no sean capaces de cubrir su deuda a corto plazo.

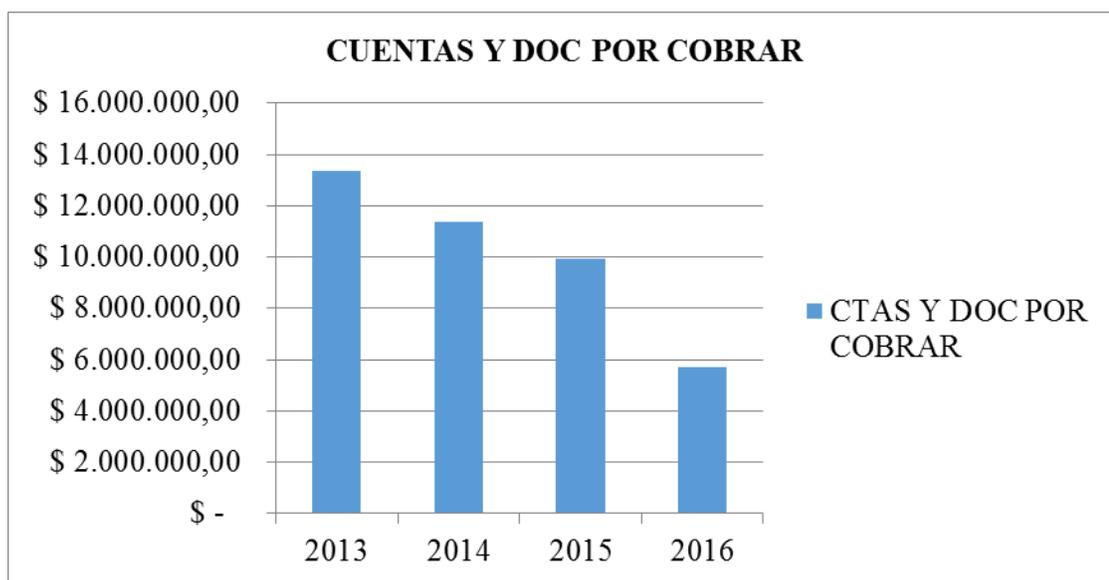
Tabla 50: Perspectiva cuentas y documentos por cobrar 2016

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR				
	2013	2014	2015	2016
CTAS Y DOC POR COBRAR	\$ 13.349.885,34	\$ 11.371.131,06	\$ 9.921.896,59	\$ 5.724.931,00

Elaborado por los autores.

Como se puede verificar el crédito para la empresa disminuye ya que la misma es más rigurosa para calificar y otorgar crédito a sus clientes, el dato del año 2016 tiene corte a junio.

Gráfico 28: Perspectiva cuentas y documentos por cobrar 2016



Elaborado por los autores.

El grafico ilustra la tendencia a la disminución del crédito por las distintas políticas que maneja la empresa.

Como promoción del producto para la empresa es importante que el mismo llegue al segmento al cual se está dirigiendo y este a su vez llene las expectativas de fidelidad y satisfacción con el mismo.

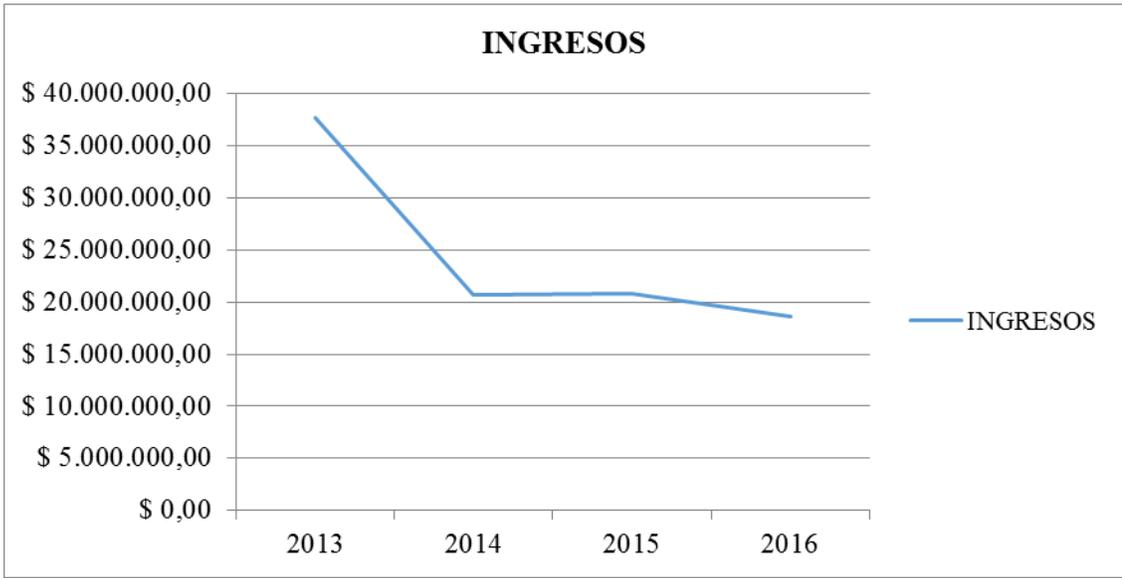
Para comenzar el análisis iniciaremos realizando un pronóstico de ventas para el periodo comercial 2016 el método que se utiliza y se asemeja más a la realidad de la empresa es el de regresión lineal.

Tabla 51: Proyección de ingresos para el 2016

INGRESOS				
	2013	2014	2015	2016
INGRESOS	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00	\$ 18.652.962,77

Elaborado por los autores.

Gráfico 29: Proyección de ingresos para el 2016



Elaborado por los autores

INTERSECCION	43235813,7
PENDIENTE	-8408604,5

Elaborado por los autores

Se puede comentar según los datos obtenidos del análisis que la empresa INDUMOT S.A. registra una disminución en sus ingresos para el periodo comercial 2016 esto se debe al ajuste que tiene que hacer la empresa en su operación para dar sustentabilidad a la operación, los negocios que se tenían planteados con el estado se deben postergar hasta las nuevas órdenes de importación y estos a su vez sean rentables para la empresa.

Conclusiones:

Las salvaguardias comerciales implementadas en el país en marzo del 2015 afectaron y contrajeron las importaciones de motocicletas en la empresa INDUMOT S.A., razón por la cual fue necesario aplicar medidas que ayuden a mitigar el impacto en las operaciones realizadas por la empresa y darlas sostenibilidad durante el tiempo que duren las mismas.

Las medidas aplicadas por la empresa responden al conjunto de opciones que se manejaron y se valoraron para tomar las mejores decisiones y así dar continuidad a los procesos ya establecidos.

El equipo humano que conforma la empresa tiene completamente claro el rumbo y horizonte que mantiene la gerencia, estos responden a políticas pre establecidas que garantizan el correcto funcionamiento de cada proceso de la empresa.

Para los directivos de INDUMOT S.A. está muy claro que este año 2016 va a ser un año lleno de retos en el sector automotriz por lo que el crecimiento es un plan que se pondrá en marcha el 2017.

Las recomendaciones desde el punto de vista comercial se las puede hacer basándose en que la estructura de la empresa es sólida y puede otorgar a sus clientes promociones por pagos de contado.

Recomendaciones:

Las siguientes recomendaciones se basan en tres aspectos: comercial, crédito y talento humano.

Brindar descuentos por pagos de contado generando que el dinero ingrese rápidamente a la empresa proporcionando mayor liquidez y esta pueda financiar su operación de ventas en menor tiempo.

Realizar proyecciones de la demanda y continuar trabajando con el sistema justo a tiempo para cumplir con los requerimientos de los clientes y sin generar pérdidas en inventario.

Valorar a los clientes que mantengan una alta calificación crediticia para brindarles ciertas promociones como meses de gracia y sin intereses para mantener fidelidad hacia la marca por parte de los clientes ya existentes y crear fidelidad con los nuevos.

Brindar capacitaciones al personal de la empresa para incentivarles, motivarles y crear compromiso hacia la empresa y así puedan conquistar las metas propuestas.

Bibliografía

Anónimo. (2012, 15 de junio). *La calidad es el orgullo de Thunder*. El Comercio. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/deportes/carburando/calidad-orgullo-thunder.html>

Anónimo. (2016, 29 de marzo). *Aduana recauda casi \$ 900 millones por salvaguardias*. El Universo. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/29/nota/5492682/aduana-recauda-casi-900-millones-salvaguardias>

Anónimo. (2016, 29 de abril). *Ecuador mantendrá las salvaguardias un año más*. El Comercio. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-salvaguardias-comex-equilibrar-balanza.html>

Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica. (2016, 12 de marzo). Ecuador redujo sus importaciones un 34% a un año de vigencia de las salvaguardias. Recuperado de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-redujo-sus-importaciones-34-ano-vigencia-salvaguardias.html>

Albornoz, V. (2014, 30 de marzo). *La reserva internacional*. El Comercio. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/opinion/reserva-internacional.html>

Arguello, C. R. (2011). *El comercio colombo-ecuatoriano: Análisis de las medidas de salvaguardia impuestas por Ecuador*. Revista de Economía del Rosario. 12 (2): 121–160, 2009. Colombia: B - Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Retrieved from <http://site.ebrary.com/lib/uasuausp/reader.action?docID=10450048>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. AEADE. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Recuperado de

http://www.aeade.net/web/index.php?option=com_content&view=article&id=84&Itemid=78

Asociación Latinoamericana de Integración. ALADI. (s.f.). Países miembros. Recuperado de: <http://www.aladi.org/sitioALADI/paisesMiembros.html>

Burgos, S. (2015, Agosto). Re: *Ecuador, salvaguardas y sus efectos a corto plazo: Análisis de la política y sus repercusiones en empleo y pobreza*. [Foro en la web]. Recuperado de http://foreoeconomiaecuador.com/fee/download/Burgos-2015_Salvaguardas-y-repercusiones-en-Ecuador.pdf

Celulares, ropa y cosméticos extranjeros con más arancel. (23 de enero del 2009). El Universo. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2009/01/23/1/1356/631601974D184AE0B2B439EE22E0AB18.html>

Comunidad de estados latinoamericanos y caribeños. CELAC. (s.f.). ¿QUÉ ES LA CELAC? Recuperado de: <http://www.sela.org/celac/quienes-somos/que-es-la-celac/>

Convenio Ecuador - China para producir medicinas. (01 de febrero del 2016). El universo. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/02/01/nota/5383081/convenio-ecuador-china-producir-medicinas>

Corredor, V. C. (2013). *Negocios internacionales: Fundamentos y estrategias* (2 ed.). Colombia: Universidad del Norte. Recuperado de <http://www.ebrary.com>

Entra en vigencia en Ecuador la Ley Solidaria para la reconstrucción de las zonas afectadas por el terremoto. (01 de junio del 2016). Los Andes. Recuperado de: <http://www.andes.info.ec/es/noticias/entra-vigencia-ecuador-ley-solidaria-reconstruccion-zonas-afectadas-terremoto.html>

En Ecuador se vende un promedio de 100.000 motos al año. (17 de febrero del 2014).
Cámara de comercio de Santo Domingo. Recuperado de:
<http://www.camaracomerciosdgo.com/en-ecuador-se-vende-un-promedio-de-100-000-motos-al-ano/>

Ecuador: Las importaciones de partes y piezas de motos de redujeron un 14%. (11 de junio del 2015). El productor. Recuperado de
<http://elproductor.com/2015/06/11/ecuador-las-importaciones-de-partes-y-piezas-de-motos-de-redujeron-un-14/>

Ecuador y China suscriben 9 convenios de cooperación técnica y económica. (7 de enero del 2015). El Ciudadano. Recuperado de: <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-y-china-suscriben-9-convenios-de-cooperacion-tecnica-y-economica/>

La deuda con China suma USD 6 395 millones. (24 de marzo del 2016). El Comercio. Recuperado de:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/deuda-ecuador-china-suma-millones.html>

La deuda con China genera discrepancias. (28 de marzo del 2016). Expreso. Recuperado de: <http://expreso.ec/economia/la-deuda-con-china-genera-discrepancias-IE204921>

Las exportaciones de Ecuador a los países de la CAN bajaron 31,2 %. (15 de marzo del 2016). News Ecuador. Recuperado de: http://newsecuador.ec/one_news.php?id=1119

Las motos deberán tener 25% de piezas nacionales para el 2015. (2 de octubre del 2014). Ecuavisa. Recuperado de:
<http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/internacionales/86831-motos-deberan-tener-25-piezas-nacionales-2015>

Mejía, D. (s.f.). La situación económica actual con China. Recuperado de:
<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/184-la-situacion-economica-actual-con-china>

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *Resolución 011-20151*. Recuperado de
<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-20151.pdf>

Organización Mundial del Comercio. OMS. (s.f.) *Salvaguardias: Información técnica*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm

Organización Mundial del Comercio. OMS. (2001). *Acuerdos comerciales regionales: El regionalismo y el sistema multilateral de comercio*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/brief_s/brief20_s.htm

Organización Mundial del Comercio. OMS. (2010). *Perfiles arancelarios en el mundo 2010*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tariff_profiles10_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. OMS. (2016). El Ecuador comienza a eliminar gradualmente la sobretasa a la importación. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/bop_17feb16_s.htm

Orozco, M. & Enriquez, C. (2014, 24 de octubre). *Las ventas del sector automotor, estancadas*. El Comercio. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ventas-sector-automotor-estancadas-ecuador.html>

Pro Ecuador. (2016). *Ficha técnica de la CAN 2016*. Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2016_can-2/

Pro Ecuador. (s.f). *Guía comercial China 2015*. Disponible en:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_GC2015_CHINA1.pdf

Salinas, M. (s.f.). Toma de decisiones. Recuperado de:
http://dearade.udea.edu.co/aula/pluginfile.php/1150/mod_resource/content/1/Competencia_Toma_de_Decisiones.pdf

Bibliografía de Tablas

Anónimo. (2015, 2 de abril). *¿Cuáles son las marcas de motos más vendidas en Ecuador?* Ya Compre. Recuperado de <http://www.yacompre.com.ec/cuales-son-las-marcas-de-motos-mas-vendidas-en-ecuador-idn-491>

Banco Central del Ecuador. (2016). *Información Estadística Mensual No.1969 Marzo 2016*. Recuperado de
<http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

Servicio nacional de aduana del ecuador. (s.f.). *Estadísticas*. Recuperado de
http://www.aduana.gob.ec/news/dwh_statistics.action

Superintendencia de compañías, valores y seguros. (s.f.). *Búsqueda de actividad económica*. Recuperado de http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Compa%C3%B1ia%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Companias%20por%20Actividad%20Economica%27%5d&ui.name=Companias%20por%20Actividad%20Economica&run.outputFormat=&run.prompt=true

Anexos

Balance general de INDUMOT S.A.

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE	\$ 26.693.087,00	\$ 24.858.070,71	\$ 18.160.341,92
EFFECTIVO	237.726,00	334.949,00	485.848,00
CTAS Y DOC POR COBRAR	13.349.885,34	11.371.131,06	9.921.896,59
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	289.489,19	152.257,30	0,00
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	7.490.951,11	8.096.359,57	6.139.478,23
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	4.744.232,17	4.414.856,91	1.188.785,66
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	562.459,67	488.516,87	0,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	18.343,52	0,00	424.333,44
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 903.387,00	\$ 1.065.428,33	\$ 995.484,65
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	897.809,88	1.059.851,21	301.309,32
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	5.577,12	5.577,12	694.175,33
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 27.596.474,00</u>	<u>\$ 25.923.499,04</u>	<u>\$ 19.155.826,57</u>
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE	\$ 16.604.353,00	\$ 14.122.440,00	\$ 6.038.958,00
OBLIGACIONES FINANCIERAS		\$ 163.855,00	\$ 518.617,00
CTAS Y DOC POR PAGAR	12.859.306,44	12.401.415,12	4.694.225,79
PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS	0,00	4.609,23	0,00
IR POR PAGAR	1.503.948,79	234.514,79	197.874,59
PART. TRABAJADORES POR PAGAR	1.255.569,22	196.340,23	303.218,33
OBLIGACIONES CON EL IESS	0,00	74.396,34	66.930,79
ANTICIPOS DE CLIENTES	73.665,00	529.952,10	0,00
OTROS PASIVOS	911.863,55	517.357,19	258.091,50
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 96.480,00	\$ 96.480,00	\$ 96.480,00
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	96.480,00	96.480,00	96.480,00
TOTAL PASIVO	<u>\$ 16.700.833,00</u>	<u>\$ 14.218.920,00</u>	<u>\$ 6.135.438,00</u>
PATRIMONIO			
CAPITAL SUSCRITO	2.000,00	2.000,00	2.000,00
APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	154.363,00	154.363,27	154.363,28
RESERVA LEGAL	52.938,00	52.938,43	52.938,43
UTILIDADES RETENIDAS	5.075.397,03	10.617.197,49	11.495.277,33
UT. DEL EJERCICIO	5.610.942,97	878.079,85	1.315.809,53
TOTAL PATRIMONIO	<u>\$ 10.895.641,00</u>	<u>\$ 11.704.579,04</u>	<u>\$ 13.020.388,57</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$ 27.596.474,00</u>	<u>\$ 25.923.499,04</u>	<u>\$ 19.155.826,57</u>

Estado de pérdidas y ganancias de INDUMOT S.A.

	31 DE DICIEMBRE 2013	31 DE DICIEMBRE 2014	31 DE DICIEMBRE 2015
INGRESOS	\$ 37.664.486,00	\$ 20.744.051,09	\$ 20.847.277,00
VENTAS NETAS LOCALES (12% IVA)	\$ 35.781.261,70	19.990.383,10	19.724.620,09
VENTAS NETAS LOCALES (0% IVA)	\$ 1.883.224,30	753.667,99	1.122.656,91
(-) COSTO DE LOS BIENES VENDIDOS	\$ 23.541.785,00	\$ 13.584.457,37	\$ 12.524.511,90
UTILIDAD BRUTA	\$ 14.122.701,00	\$ 7.159.593,72	\$ 8.322.765,10
(-)GASTOS OPERACIONALES	6.383.055,00	5.575.940,00	6.092.466,00
(-) GASTOS DE VENTAS	3.857.138,00	4.394.379,00	4.839.027,00
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	2.525.917,00	1.181.561,00	1.253.439,00
UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS (U.OPERATIVA)	\$ 7.739.646,00	\$ 1.583.653,72	\$ 2.230.299,10
OTROS INGRESOS/GASTOS	\$ (630.815,00)	\$ 274.718,78	\$ 208.844,00
(-) GASTOS FINANCIEROS	274.519,00	354.488,00	273.108,00
(+) OTROS INGRESOS	905.334,00	79.769,22	64.264,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8.370.461,00	\$ 1.308.934,94	\$ 2.021.455,10
(-) 15% PART. TRABAJADORES	1.255.569,15	196.340,24	303.218,27
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	0,00	67.891,67	110.979,49
(-) DEDUCCIÓN POR PAGO A TRABAJADORES CON DICAPACIDAD	278.760,99	171.765,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 6.836.130,86	\$ 1.008.721,37	\$ 1.829.216,33
IMP. A PAGAR	1.503.948,79	151.399,61	402.427,59
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 5.332.182,07	\$ 857.321,76	\$ 1.426.788,73

Estado de flujo de efectivo de INDUMOT S.A.

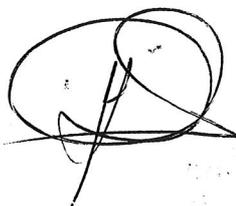
FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:	2013	2014	2015
EFFECTIVO RECIBIDO DE CLIENTES	33.957.546,00	23.010.354,00	21.851.038,00
EFFECTIVO PAGADO A PROVEEDORES Y TRABAJADORES	-35.560.433,00	-23.822.176,00	-20.981.217,00
INTERESES PAGADOS	-274.519,00	-354.488,00	-273.108,00
OTROS INGRESOS	905.334,00	79.769,00	64.264,00
EFFECTIVO NETO (UTILIZADO) PROVISTO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	-972.072,00	-1.086.541,00	660.977,00
FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:			
ADQUISICIÓN DE PROPIEDAD Y EQUIPOS, NETO	-290.899,00	-183.583,00	-167.006,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	0,00	-46.350,00	11.690,00
EFFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-290.899,00	-229.933,00	-155.316,00
FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO			
OBLIGACIONES BANCARIAS, NETO DE CANCELACIÓN	1.034.153,00	3.056.000,00	0,00
DIVIDENDOS PAGADOS	-1.631.563,00	-1.642.303,00	-354.762,00
EFFECTIVO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-597.410,00	1.413.697,00	-354.762,00
(DISMINUCIÓN) AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	-1.860.381,00	97.223,00	150.899,00
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS AL INICIO DEL PERIODO	2.098.107,00	237.726,00	334.949,00
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS AL FINAL DEL PERIODO	237.726,00	334.949,00	485.848,00

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que el Consejo de Facultad de Ciencias de la Administración en sesión del 01 de abril de 2016, conoció la petición de las estudiantes **ANA ISABEL CAÑIZARES RAMON**, con código 63385 y **PABLO SANTIAGO FLORES ZAVALA** con código 50846, que denuncian el diseños del trabajo de titulación: **EFFECTOS DE LAS SALVAGUARDIAS Y ARANCELES EN LA IMPORTACION DE MOTOCICLETAS, EN LA EMPRESA INDUMOT S.A. DESDE EL AÑO 2014**", previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial. El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba el diseño presentado. En esta misma sesión se designa como **Director al ingeniero Iván Orellana Osorio** y como miembros del **Tribunal Examinador a la economista Silvia Mejía Matute e ingeniero Carlos Durazno Silva**.- En apego al Instructivo para la Conformación y Funcionamiento de las Unidades de Titulación Especial de las Carreras de Grado de la Universidad del Azuay y de acuerdo al cronograma las peticionarias para desarrollar y presentar su trabajo de titulación tienen un plazo hasta el 11 de agosto de 2016, debiendo realizar dos sustentaciones parciales del trabajo, en las semanas del 2 al 6 de mayo y del 27 de uno de julio de 2016 en su orden.

Cuenca, abril 7 de 2016





Cuenca, 11 de Agosto de 2.016

Ing.
Xavier Ortega Vásquez
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Universidad del Azuay.
Ciudad.

De mi consideración:

El suscrito Ing. Iván Orellana Osorio, informo que he revisado el trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, denominado: **Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014**, realizado por la Srta. Ana Isabel Cañizares Ramón y el Sr. Pablo Santiago Flores Zavalas. Trabajo que según mi criterio ha considerado los lineamientos planteados en el diseño de tesis y cumple con los objetivos propuestos.

Por lo expuesto anteriormente sírvase considerar la calificación de VEINTE puntos sobre VEINTE para el presente trabajo.

Sin otro particular, me suscribo.

Atentamente

Ing. Iván Orellana Osorio
Director del trabajo de titulación

Oficio: EA-879-2016-UDA
Cuenca, 23 de marzo de 2016

Ingeniero
XAVIER ORTEGA
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Ciudad.

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por **Cañizares Ramón Ana Isabel y Flores Zavala Pablo Santiago**, tema: **EFFECTOS DE LAS SALVAGUARDIAS Y ARANCELES EN LA IMPORTACION DE MOTOCICLETAS, EN LA EMPRESA INDUMOT S.A. DESDE EL AÑO 2014**, informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la "Guía para la elaboración y presentación de la denuncia/protocolo de trabajo de titulación".

Director: Ing. Orellana Iván

Tribunal sugerido: Econ. Mejía Silvia
 Ing. Durazno Carlos

Atentamente,



ING. MARIA JOSE GONZALEZ
Directora de la Junta de Administración
Universidad del Azuay

CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: ***“Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la Empresa INDUMOT S.A. desde el año 2014”*** presentado por los estudiantes PABLO SANTIAGO FLORES ZAVALA Y ANA ISABEL CAÑIZARES RAMON, con códigos 50846 y 63385 respectivamente, previa a la obtención del grado de Ingenieras Comerciales, para el Martes, 29 de marzo de 2016 a las 11h00.

Cuenca, 24 de marzo de 2016



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

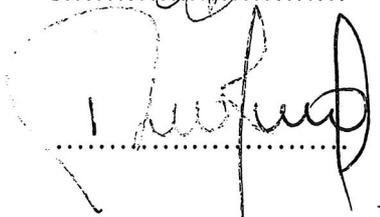
Ing. Iván Orellana Osorio



Econ. Silvia Mejía Matute



Ing. Carlos Durazno Silva



Comunicado
24-III-2016
13h00

Fecha: 23-03-2016

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Diseños de Tesis

Escuela de Administración de Empresas

Estudiante: Pablo Santiago Flores Zavala con código 50846 y Ana Isabel Cañizares Ramón con código 63385.

Tema: "EFECTOS DE LAS SALVAGUARDIAS Y ARANCELES EN LA IMPORTACION DE MOTOCICLETAS, EN LA EMPRESA INDUMOT S.A DESDE EL AÑO 2014".

Para: Previo la obtención del título de Ingenieros Comerciales

Director: Ing. Iván Orellana Osorio.

Tribunal: Eon. Silvia Mejía

Tribunal: Ing. Carlos Durazno.

DIA: *Mañes,*

FECHA: *29 de marzo de 2016*

HORA: *11h00*



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: Pablo Santiago Flores Zavala y Ana Isabel Cañizares Ramón
Código: 50846 y 63385 respectivamente
Director sugerido: Ing. Iván Orellana Osorio
- 1.2 Codirector (opcional): _____
- 1.3 Tribunal: Econ. Silvia Mejía Matute e Ing. Carlos Durazno
- 1.4 Título propuesto: *“Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la Empresa INDUMOT S.A. desde el año 2014”.*
- 1.5 Resolución:

1.5.1 Aceptado sin modificaciones _____

1.5.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

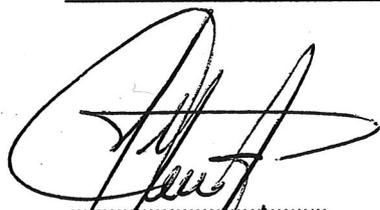
① Replantear las preguntas de investigación en concordancia con los objetivos específicos

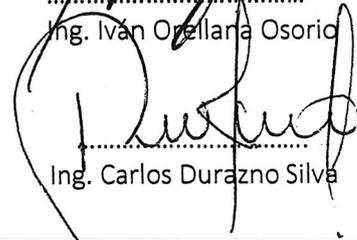
② Concretar los objetivos específicos.

1.5.3 Responsable de dar seguimiento a las modificaciones:

1.5.4 No aceptado

- Justificación:


.....
Ing. Iván Orellana Osorio


.....
Ing. Carlos Durazno Silva

Tribunal


.....
Econ. Silvia Mejía Matute


.....
Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de Facultad

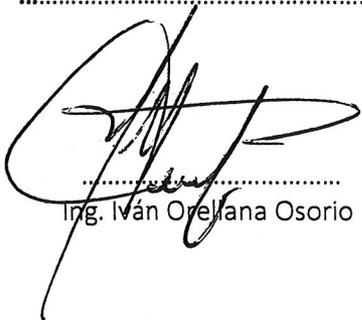
Fecha de sustentación: Martes, 29 de marzo de 2016 a las 11:00



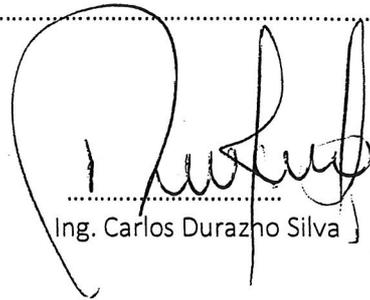
RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: Pablo Santiago Flores Zavala y Ana Isabel Cañizares Ramón.
 1.2 Código 50846 y 63385 respectivamente
 1.3 Director sugerido: Ing. Iván Orellana Osorio
 1.3 Codirector (opcional):
 1.4 Título propuesto: *“Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la Empresa INDUMOT S.A. desde el año 2014”*
 1.5 Revisores (tribunal): Econ. Silvia Mejía Matute e Ing. Carlos Durazno Silva
 1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
63. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓			
Título Propuesto				
64. ¿Es informativo?	✓			
65. ¿Es conciso?	✓			
Estado del arte				
66. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	✓			
67. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	✓			
68. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	✓			
69. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓			
Problemática y/o pregunta de investigación				
70. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓			
71. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓			
Hipótesis (opcional)				
72. ¿Se expresa de forma clara?	N/A			
73. ¿Es factible de verificación?	N/A			
Objetivo general				
74. ¿Concuerda con el problema formulado?				- Redactor y concretar.
75. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			
Objetivos específicos				
76. ¿Concuerdan con el objetivo general?	✓			

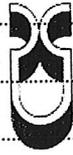

.....
.....
.....
Ing. Iván Orellana Osorio


.....
Econ. Silvia Mejía Matute


.....
Ing. Carlos Durazho Silva



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
AZUAY



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

Protocolo de trabajo de titulación

Título:

Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la
empresa INDUMOT S.A desde el año 2014.

Nombre del estudiante:

Pablo Santiago Flores Zavala

Ana Isabel Cañizares Ramón

Director sugerido:

Ing. Iván Felipe Orellana Osorio

Cuenca – Ecuador

2016



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

1- DATOS GENERALES

1.1 Nombre de los estudiantes

Flores Zavala Pablo Santiago.

Cañizares Ramón Ana Isabel.

1.1.1 Código:

050846

063385

1.1.2 Contacto:

Flores Zavala Pablo Santiago.

Celular: 0999780501

Correo electrónico: pflores333@hotmail.com

Cañizares Ramón Ana Isabel.

Celular: 0987158520

Correo electrónico: anisabel.cr@gmail.com

1.2 Director sugerido: Orellana Osorio Iván Felipe, Ingeniero Comercial.

1.2.1 Contacto:

Celular: 0987220698

Correo electrónico: ivano@uazuay.edu.ec

1.3 Co-director sugerido: Ninguno.

1.4 Asesor metodológico: Ninguno.

1.5 Tribunal designado:

1.6 Aprobación:

1.7 Línea de Investigación de la carrera: Gestión Financiera.

1.7.1 Código UNESCO: 5311.02

1.7.2 Tipo de trabajo:



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

a) Proyecto de investigación.

b) Investigación formativa.

1.8 Área de estudio: Administrativa.

1.9 Título propuesto: Efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014.

1.10 Subtítulo: Ninguno.

1.11 Estado del proyecto: Nuevo e Integrador.



2- CONTENIDO

2.1 Motivación de la investigación:

Determinar los efectos de las salvaguardias y aranceles sobre las importaciones de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A. y analizar las decisiones tomadas desde el año 2014.

2.2 Problemática:

Debido a la implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador por parte del gobierno en el año 2015 que tiene como objetivo incrementar la producción nacional, la empresa INDUMOT S.A, al ser una empresa importadora de motocicletas se ha visto afectada al momento de planificar sus operaciones en el año 2014 y 2015 puesto que los costos, precios, demanda, etc., han variado generando un ambiente de incertidumbre.

2.3 Pregunta de investigación:

¿Cuál es el impacto de las salvaguardias y aranceles sobre la importación de motocicletas en la situación financiera de la empresa INDUMOT S.A?

¿Cuáles son las principales decisiones tomadas sobre estos impactos en la empresa INDUMOT S.A?

¿Las decisiones tomadas en la empresa INDUMOT S.A apoyaron a mitigar los impactos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas?

2.4 Resumen:

Con el presente trabajo de investigación pretendemos evaluar y analizar los efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas, en la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014 analizando las decisiones tomadas por la misma para dar continuidad a sus operaciones.

2.5 Estado del Arte y marco teórico:

Salvaguardias. - Las salvaguardias son una modalidad de restricción del comercio internacional ante la presencia de un daño o posible daño a un determinado sector de la economía.



“Las crisis económicas históricamente han resultado en un incremento del proteccionismo, de ahí que la ausencia de la disciplina en materia de salvaguardas es de gran importancia en estos momentos.” (Cruz, 2012, p.55)

Se señala que la respuesta ante los cambios en el mercado internacional debe ser el ajuste y no el proteccionismo. Sin embargo, consideramos que las medidas de salvaguarda correctamente aplicadas son necesarias para permitir precisamente el ajuste y la recuperación de las industrias nacionales.

El comercio de motocicletas a nivel nacional por sus estadísticas está en crecimiento y ha surgido en los últimos años por la creación de una cultura sobre el uso de medios de transporte alternativos que no contaminen y sean amigables con el medio ambiente.

En la actualidad las salvaguardias son procesos a los cuales los países que están afectados por la disminución del precio del barril del petróleo o por factores externos a sus economías se pueden acoger para proteger la industria nacional; se han considerado positivas para la aplicación en el Ecuador como hemos visto el precio del barril de petróleo Ecuatoriano ha disminuido internacionalmente y esta ha sido una de las soluciones para promover la industria del país. Las salvaguardas se consideraron necesarias para proteger a los productores nacionales en contra de dificultades económicas no previstas resultantes de la liberalización comercial.

Se pensó que con la existencia de una excepción al cumplimiento de las obligaciones de liberalización comercial en circunstancias extremas, los países estarían en una mejor disposición para reducir sus barreras al comercio y que la flexibilidad dada por las salvaguardas incrementaría en el largo plazo la estabilidad del sistema del comercio mundial. (Cruz, 2012, p.12)

Arancel.- Impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles pueden ser específicos y ad-valorem.

Los aranceles específicos obligan al pago de una cantidad de determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad



de volumen. Los aranceles ad-valorem se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan generalmente.

El efecto de una medida arancelaria se observa sobre los precios del bien importado, este tipo de medida es considerada proteccionista pues no permite el libre flujo de mercancías; los aranceles se utilizan generalmente para obtener ingresos para el estado o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. (Pauta, 2009, p.10)

Estos son los Productos Importados afectados por sobretasa arancelaria del 15% para el periodo de abril 2015-junio 2016.

- Básculas
- Motocicletas
- Cajeros automáticos
- Calculadoras
- Detectores de humo
- Herramientas (martillos, taladros, etc.)

Con el fin de analizar el impacto que tiene las salvaguardias sobre el giro de negocio se verificará la afectación de las salvaguardias en las ventas de la empresa.

Dos preceptos para analizar las salvaguardias.

- 1) “Condiciones existentes que justifiquen la imposición de las medidas de escape o salvaguarda. Para ello deberá efectuarse una investigación cuidadosa por parte de las autoridades afectadas con base en elementos claros y sobre todos objetivos que justifique la medida protectora.” (Cruz, 2012, p.22)

El gran incentivo que hace el estado a la industria nacional es importante ya que con esto el resultado es dejar las importaciones de lado y promover la creación de industrias nacionales que generen un valor agregado a los productos que se sustituyen por esta medida.



2) "Con la imposición de las acciones correctoras y protectoras que se decidan tomar y la sujeción a ~~ellos~~ ciertos parámetros y condiciones que las legitimen". (Cruz, 2012, p.22) La imposición fue tomada desde el punto de vista de que las motocicletas importadas son costosas y bajo el precepto de producción nacional se pueden construir artículos de mejor calidad y a bajo precio en el territorio nacional.

2.6 Hipótesis:

No aplica.

2.7 Objetivo general: Analizar los efectos de las salvaguardias y aranceles en la importación de motocicletas mediante análisis de información interna de la empresa INDUMOT S.A para conocer su situación desde el año 2014.

2.8 Objetivos específicos:

2.8.1 Analizar el impacto de las salvaguardias y aranceles en la situación financiera de la empresa INDUMOT S.A sobre la importación de motocicletas utilizando información de la misma desde el año 2014 para determinar posibles cambios ocurrentes.

2.8.2 Conocer las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. mediante análisis cualitativos y cuantitativos para conocer su efectividad.

2.8.3 Evaluar la situación de la empresa INDUMOT S.A analizando las decisiones tomadas por implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador para conocer la realidad y perspectivas de la empresa.

2.9 Metodología:

El trabajo iniciará con el análisis y revisión de documentos internos de la empresa INDUMOT S.A. que den soporte sobre las importaciones de motocicletas como balances generales, plan de ventas, historial de ventas, historial de precios, también se realizará una revisión de la base legal de las importaciones para conocer el impacto que ocasionan las mismas en las operaciones de la empresa.

Para el posterior análisis sobre las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. se realizarán entrevistas con los gerentes de las áreas



relacionadas al estudio, como el área financiera y ventas, ya que estas son importantes para determinar los posibles efectos de las mismas permitiendo apoyarse en una investigación explicativa que nos ayudara a buscar el porqué de los hechos y establecer una relación de causa-efecto.

Finalmente se evaluará la situación de la empresa INDUMOT S.A mediante entrevistas al gerente general y análisis comparativos de los ingresos, ventas e importaciones. También se realizará un estudio de costo beneficio y mediante el mismo evaluaremos si las decisiones han sido tomadas de la mejor manera y de igual forma se verificará como beneficiaron o afectaron las decisiones que fueron tomadas por la empresa INDUMOT S.A.

2.10 Alcances y resultados esperados:

Dentro del proceso de investigación los resultados que se pretenden alcanzar son los siguientes:

ALCANCE	RESULTADO ESPERADO
Medir el impacto de las salvaguardias y aranceles sobre las motocicletas.	Conocer la valoración de impactos en los resultados.
Analizar las decisiones tomadas por parte de la empresa INDUMOT S.A para contrarrestar el impacto de las salvaguardias.	Conocer el costo-beneficio de las decisiones.
Analizar la situación actual de la empresa INDUMOT S.A frente a las decisiones tomadas.	Elaborar un árbol de decisiones.



2.11 Supuestos y riesgos:

Supuestos

- Se puede recopilar la información necesaria para el estudio de investigación ya que se cuenta con el apoyo de la empresa INDUMOT S.A.
- Se dispone de recursos económicos necesarios para el desarrollo de las actividades ya que no es un rubro relevante dentro de la investigación.

Riesgos

- No poder recopilar la información necesaria debido a cambios de la estructura interna administrativa de la empresa INDUMOT S.A.
- No disponer de los recursos económicos necesarios para la investigación, siendo considerado un riesgo mínimo.

2.12 Presupuesto:

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	JUSTIFICACION
PAPEL (RESMA)	1	10	Se utiliza para las encuestas y anotes
LAPICEROS	2	2	Se utiliza para las encuestas y anotes
ESFEROS	4	3	Se utiliza para las encuestas y anotes
CORRECTORES	2	3	Se utiliza para las encuestas y anotes
TELEFONO (PLAN)	2	90	Contactar a personas afines a la investigación
WIFI	2	100	
MOVILIDAD		50	Para ir a las instituciones a solicitar la información.
ALIMENTACIÓN		80	Para realizar el estudio
	TOTAL	\$338	



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

2.13 Financiamiento

Propio

2.14 Esquema tentativo

Dedicatoria

Agradecimientos

Índice

Introducción

Capítulo 1.- Antecedentes.

1.1.- Historia de la Empresa.

1.2.- Mercado de Motocicletas en el Ecuador.

1.3.- Salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

1.4.- Salvaguardias y aranceles en el Mundo.

Capítulo 2.- Impactos de las salvaguardias y aranceles sobre las motocicletas importadas por INDUMOT S.A. desde el año 2014.

2.1.- Marco teórico

2.2.- Análisis de operación y resultados

2.3.- Análisis de la situación financiera (inversiones / endeudamiento / capital)

2.4.- Análisis de otros efectos.

Capítulo 3.- Decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A. frente a la implementación de salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

3.1.- Marco teórico.

3.2.- Decisiones tomadas sobre operaciones de la empresa.

3.3.- Decisiones tomadas sobre la situación financiera de la empresa.

3.4.- Otras decisiones tomadas por la empresa (proveedores / clientes / estrategias / personal, etc.).



Capítulo 4.- Situación actual de la empresa INDUMOT S.A. frente a las decisiones tomadas por la implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador.

4.1.- Análisis de los estados financieros.

4.2.- Análisis de las decisiones tomadas por la empresa.

4.3.- Perspectiva del negocio.

Conclusiones y Recomendaciones

Referencias bibliográficas

Anexos

2.15 Cronograma:

Objetivo específico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
Analizar el impacto de las salvaguardias y aranceles sobre las motocicletas importadas por la empresa INDUMOT S.A desde el año 2014.	Recopilar información sobre las salvaguardias y aranceles	Conocer las normas y reglamentos aplicados a la importación	3
	Analizar los estados financieros	Evaluar el rendimiento de la empresa	3
	Entrevistar al gerente general	Conocer las medidas aplicadas en la organización	1
Determinar las decisiones tomadas por la empresa INDUMOT S.A.	Realizar entrevistas a gerentes (ventas / compras.)	Conocer las decisiones tomadas	1
	Realizar análisis comparativo de estados financieros (2014.y.2015)	Evaluar el impacto de las decisiones	3
Evaluar la situación de la empresa INDUMOT S.A. frente las decisiones tomadas por implementación de las salvaguardias y aranceles en el Ecuador.	Analizar la situación financiera de la empresa	Evaluar el rendimiento de la empresa	3
	Realizar un análisis costo-beneficio de las decisiones	Conocer la efectividad de las decisiones	3
	Identificar medidas para el funcionamiento de la empresa	Conocer las perspectivas del negocio	3
Total:			20

2.16 Referencias:

La metodología utilizada es el método APA, 6ta edición.

Cruz, O. (2012). Las salvaguardas arancelarias en tiempo de crisis. *Anuario mexicano de derecho internacional*. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-46542012000100023&lng=es&tlng=es

Ecuador. Noticias. (10. de marzo del 2015). Paquetazo Económico: 3000 productos suben de precio. Recuperado de:

<http://www.ecuadornoticias.com/2015/03/01/paquetazo-economico-3000-productos.html>



Grandes, P. (2012). *Impactos causados por la medida de salvaguardia de balanza de pagos en el Ecuador (2009)*. (Disertación previa a obtener el título de Economista). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/4728>

INDUMOT S.A. (2016). Indumot. Recuperado de <http://honda.com.ec/indumot/>

Mazón, C. (2011). *Evaluación de la salvaguardia aplicada en Ecuador en el año 2009, período de análisis 2000-2010*. (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/4903>

Ministerio de Comercio Exterior. (2015). Resoluciones 2015. Recuperado de <http://www.comercioexterior.gob.ec/resoluciones-2015/>

Pauta, J. (2011). *La industria textil en Ecuador: análisis de su comportamiento años 2007 al 2009*. (Trabajo de investigación presentado como requisito para optar por el título de Economista). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2497/1/Pauta%20Gomez%20Jonathan%20Oswaldo.pdf>

2.17 Firmas de responsabilidad:

Ana Isabel Cañizares Ramón

Código: 063385

Pablo Santiago Flores Zavala

Código: 050846

2.18 Firma de responsabilidad del director:

Ing Iván Felipe Orellana Osorio

Docente

2.19 Fecha de entrega: Lunes, 29 de marzo del 2015.