

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

“Impacto de los tributos aduaneros en las importaciones de compresores industriales y repuestos en la empresa XYZ en el período 2012 – 2016”

Estudio de caso que se presenta como opción al título de:
Ingeniero en Administración de Empresas con Énfasis en
Negocios Internacionales

Autor:

Edward Aguirre Díaz

Samborondón

2017

Agradezco a mis padres Eduardo y Angelina y a mis hermanos Annjeanette, Diego y Luis quienes siempre me brindaron su respaldo y fueron un pilar fundamental durante esta etapa de mi vida, apoyándome hasta en los momentos más difíciles.

A mis amigos Ningel Vargas, Paulo Inocencio y Alexandre Inocencio quienes me ayudaron durante todo este proceso y siempre creyeron en mí.

Sobre todo a Dios, a mi abuelo Víctor Díaz y a mi gran amiga Karolayte Yáñez quienes me están viendo desde el cielo y me están guiando constantemente por el buen camino.

AGRADECIMIENTO

Agradezco especialmente a mi tutor Mgs. Carlos Morlas Molina, por su paciencia, motivación y dedicación, gracias por sus buenos consejos y muy acertadas tutorías.

Mis sinceros agradecimientos a quienes más que maestros fueron mis amigos durante mi formación académica universitaria, Mgs. Eduardo Ron Amores, Mgs. Mónica Larrea, Mgs. Yadira Armas Ortega, Mgs. Brian Williams y Mgs. Karina Bravo

Gracias a los miembros del tribunal que evaluó mi trabajo de titulación, quienes me dieron una adecuada asesoría durante el proceso de revisión.

Finalmente agradezco a la Universidad Ecotec por haberme recibido como estudiante, también por haberme permitido ser parte de las múltiples actividades y procesos que realizaron, dentro de sus instalaciones pude encontrar un segundo hogar.

RESUMEN

Los tributos aduaneros vienen desde hace muchos años atrás, su efecto más claro es el incremento en los precios de la mercancía importada. El mismo que genera la caída en la rentabilidad sobre las ventas, malestar por parte del cliente al momento de comprar el producto y la reducción en las importaciones de una empresa.

En el presente trabajo de investigación se analizan los múltiples tributos aduaneros que deben gravar los productos que importa la empresa XYZ para poder ser nacionalizados, la importancia y beneficios que recibe la empresa por parte de los acuerdos comerciales, los procesos y cálculos aduaneros de importación en forma individual y en factura, el comportamiento mensual de las ventas, la participación anual de compresores y repuestos, se analizara también la situación financiera de la empresa utilizando herramientas como el análisis horizontal, vertical y por medio de ratios financieros. Por medio de la entrevista se analizara la actual relación entre el importador y el estado.

Finalmente, con los resultados obtenidos de la investigación se propone una propuesta para reducir el impacto que incluye una reestructuración desde la parte educativa, donde se busca también el apoyo de los empresarios y del gobierno con el objetivo de poder impulsar al sector de la producción industrial ecuatoriana y empezar la creación de estos productos dentro de las fronteras del país, evitando así que la empresa sea afectada por los tributos aduaneros.

ABSTRACT

The customs taxes come from many years ago, the clearest effect is the increase in the prices of the imported merchandise. The same that generates the fall in the profitability on the sales, the discomfort on the part of the customer during the purchase of the product and the reduction in the imports of a company.

In the present research work we analyze the multiple customs taxes that must be imposed on the products imported by the XYZ company in order to be nationalized, the importance and benefits that the company receives from trade agreements, import customs processes and calculations in individual and invoice form, the monthly sales behavior, the annual participation of compressors and spare parts, will also analyze the financial situation of the company using tools like horizontal analysis, vertical and through financial ratios. The interview will analyze the current relationship between the importer and the state.

Finally, with the results obtained from the research, a proposal is proposed to reduce the impact that includes a restructuring from the educational part, which also seeks the support of entrepreneurs and the government with the aim of being able to boost the sector of industrial production and begin the creation of these products within the borders of the country, thus preventing the company from being affected by customs taxes.

Contenido

INTRODUCCION.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
OBJETIVOS.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
Justificación.....	3
Aspecto innovador.....	4
CAPITULO I.....	5
MARCO TEORICO.....	5
Negocios internacionales.....	5
Importaciones y exportaciones.....	5
Políticas Comerciales.....	5
Los tributos.....	6
Tributos aduaneros o medidas arancelarias.....	6
Medidas no arancelarias.....	10
Normas de origen.....	10
Facilitación aduanera.....	11
Nomenclatura arancelaria.....	11
Acuerdos Comerciales.....	12
Tipos de Integración Económica.....	13
Acuerdo de Alcance Parcial y Acuerdo de Complementación Económica.....	13
ALADI.....	13
CAN.....	14
MERCOSUR.....	14
Acuerdo de Alcance Parcial y Complementación Económica #59 entre miembros de la CAN y miembros del MERCOSUR.....	14
Compresores industriales.....	15
Barreras arancelarias y permisos de los compresores y repuestos.....	16
Calculo Aduanero Individual.....	18
Calculo aduanero en factura.....	18

Incoterms	19
Ecuapass	20
Estados Financieros	20
Análisis Financiero	21
CAPITULO II	22
METODOLOGIA.....	22
Tipo de estudio realizado.....	22
Información y situación actual de la empresa.....	22
Análisis FODA.....	22
Fortalezas	23
Oportunidades	23
Debilidades.....	23
Amenazas.....	23
Periodo y lugar donde se desarrolla la investigación	23
Idea de la investigación.....	24
Variables de la investigación	24
Variable dependiente.....	24
Variable independiente.....	24
Operacionalización de las variables.....	24
Métodos, técnicas e instrumentos empleados.....	25
Entrevista.....	25
Procedimientos Aplicados.....	25
Entrevista aplicada.....	25
CAPITULO III	28
ANALISIS DE RESULTADOS.....	28
Impacto de los tributos en el proceso de importación de mercancía en forma individual y en factura	29
Calculo aduanero de un compresor de manera individual (2012 y 2016).....	29
Calculo aduanero de un repuesto de manera individual (2012 y 2016)	30
Calculo aduanero de una importación en factura de repuestos y compresores (2016)...	31
Análisis Horizontal y Vertical	32

Ratios Financieros.....	43
Análisis del comportamiento de las ventas mensuales por año	45
Total de ventas anuales	48
CONCLUSIONES.....	51
BIBLIOGRAFÍA.....	53

INTRODUCCION

El presente trabajo trata sobre el impacto de los tributos aduaneros en la importaciones de compresores industriales y repuestos de la empresa XYZ en el periodo 2012-2016, este tema fue seleccionado debido a que la empresa importadora se encuentra laborando en territorio ecuatoriano, país que tiene políticas y barreras arancelarias de carácter proteccionistas, las mismas que ya venían desde hace mucho tiempo atrás y otras fueron implementadas hace muy pocos años por un gobierno socialista. Estos dos últimos factores mencionados son conocidos como barreras muy problemáticas para una empresa como la empresa XYZ que es nacional.

La importancia recae en demostrar que los impuestos a las importaciones pueden obligar a la empresa a subir el precio final del producto lo cual afecta a ésta y también al consumidor ecuatoriano indirectamente, generando que la demanda se contraiga dando como resultado un declive en las ventas. Es también perjudicial porque esta persona jurídica provee actualmente varias plazas de empleo que están siendo ocupadas por ecuatorianos. Es pertinente abordar este tema en este momento porque el país se encuentra en una crisis económica que se refleja fuertemente en el déficit de la balanza de pagos. Es notorio que subir impuestos no es la solución para el problema, pero es muy posible que la respuesta este en la inversión extranjera directa y en el emprendimiento, para que se envíe dinero al país y genere nuevas plazas de trabajo así como lo hace la empresa XYZ.

La estructura de este trabajo está dividida en tres partes, en el capítulo I se encuentra el marco teórico el cual proporcionara toda la información necesaria para la comprensión del tema, en el capítulo II se encuentra la metodología utilizada para desarrollar el trabajo de investigación, se mencionan también las herramientas utilizadas y en el capítulo III abarca el análisis de resultados, la propuesta de la investigación y las conclusiones.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La problemática radica directamente en los múltiples impuestos aduaneros que afectan bruscamente a los compresores industriales, en especial a sus repuestos, los cuales afectan también a las ventas y trae como resultado la caída de la rentabilidad. Entre todos los impuestos el que más perjudica a la empresa es el más reciente, las salvaguardias. La situación actual en el país se puede resumir en la falta de empleo existente, acompañado de la crisis económica. Estos tributos no solo afectan a la empresa sino también a muchas otras que también sufren los estragos, como lo es el área tecnológica – industrial.

El Ecuador es visto como un país de alto riesgo para la inversión debido que carece de seguridad jurídica confiable, lo cual espanta a la inversión extranjera directa que tanto necesita. En el año 2015 el gobierno decidió implementar un nuevo tributo a las importaciones y se lo llamo “salvaguardias” con el objetivo de proteger al producto ecuatoriano contra el producto extranjero, evitando así que el dinero se vaya del país y que se quede dentro de sus fronteras. Las salvaguardias solo se juntaron a los demás impuestos ya existentes como lo son el Ad-Valorem, específico, FODINFA, ICE (solo en determinadas partidas) y el IVA (Impuesto al valor agregado) el factor que genero polémicas y que hizo reaccionar a los importadores fue la alta tasa que llegaba hasta un 45% en ciertas partidas. Aun así, desde hace mucho tiempo atrás los impuestos solo han venido en alza mas no se ha eliminado ninguno, esta información prueba que el problema no se encuentra en la poca recaudación de dinero por parte de los tributos aduaneros. Y que posiblemente esté relacionada con la mala administración del dinero por parte del estado, un error que lo están pagando las empresas importadoras.

OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar el impacto de los tributos aduaneros en la importación de compresores industriales y repuestos.

Objetivos Específicos

- Determinar las barreras arancelarias y permisos aplicados a los compresores industriales y sus repuestos
- Diagnosticar la situación financiera de la empresa con relación a la importación de compresores industriales y repuestos.
- Plantear una propuesta para reducir el impacto.

Justificación

Con este trabajo se pretende revelar como los tributos aduaneros afectan a la empresa al momento de importar compresores industriales y sus repuestos. Este servirá para mostrar un panorama más claro con respecto a cómo una empresa ecuatoriana puede tener tantas dificultades para poder comercializar su producto en el país. Este trabajo es relevante para la sociedad en el aspecto económico, pues se analizara cómo la decisión de implementar varios tributos aduaneros puede influir en la decisión de compra del consumidor final, provocando la abstención de la compra y estancando así el crecimiento de la economía nacional y el de la empresa también.

De esta investigación se podrán beneficiar los estudiantes y profesores del área Comercial, Mercadeo y de Negocios Internacionales de diferentes niveles ayudándolos a alcanzar objetivos académicos y de investigación. También podrá beneficiar a toda persona que desee auto educarse más sobre temas aduaneros y su influencia en las empresas.

El beneficio más importante que la empresa obtendrá es el análisis de sus estados financieros (balance general y estado de resultado) para que puedan visualizar cómo se han visto afectados por los tributos aduaneros y el impacto en su rentabilidad, a partir de esta información podrán generar estrategias para enfrentarlas.

Aspecto innovador

La propuesta para que la empresa XYZ pueda dejar de verse tan afectada por los tributos aduaneros de importación, sería que dejen de importar el producto completo y que se empiece a realizar dentro de nuestro país tomando en cuenta que los trabajadores deberán capacitarse y de esta manera fomentar las fuentes de empleo apoyando la economía de nuestro país. Teniendo como objetivo principal la posible creación de manera completa de estos productos dentro de las fronteras del país.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

Negocios internacionales

Los negocios internacionales son las transacciones de negocios que ocurren entre personas, empresas o gobiernos de dos o más países. Estas transacciones son las que originan el movimiento de bienes y servicios, de capital, de personas, así como la transferencia de tecnología, que se realiza fuera de las fronteras nacionales. (Contreras, 2014, pág. 24)

Los componentes de los negocios internacionales son:

- **Comercio exterior:** Es una especie de marco legal, son las leyes y regulaciones que debe de tener un país para poder ejercer y manejar con gran eficacia el comercio internacional.
- **Comercio internacional:** Trata sobre todas las actividades u operaciones relacionadas con el comercio como las exportaciones e importaciones, entre otros, que se dan a escala mundial donde participan varios países.

Importaciones y exportaciones

Las importaciones se identifican como la compra de productos en el exterior para ser utilizados o consumidos en el mercado nacional (Contreras, 2014, pág. 27). Por otro lado, las exportaciones son la salida, envío o venta de mercancía de un determinado país hacia uno extranjero en donde se recibe dinero por la transacción. Las exportaciones buscan fortalecer la balanza de pagos, en donde lo ideal es superar siempre a las importaciones para poder obtener un superávit.

Políticas Comerciales

Las Políticas Comerciales son conjunto de medidas gubernamentales que regulan el comercio internacional. Esta define la estructura de los aranceles, las prohibiciones, cuotas y contingentes a la importación y los incentivos a la exportación. Tiene también relación directa con la creación de áreas de libre cambio, los acuerdos

bilaterales o multilaterales y la conformación de uniones aduaneras. Las políticas más conocidas son el proteccionismo y el libre cambio o libre mercado.

El proteccionismo consiste en cobrar impuestos al ingreso de un producto extranjero, preservando el nacional haciéndolo más competitivo en relación al proveniente de otro país. El objetivo de esta política es hacer que el dinero se quede dentro de las fronteras del mismo país, mas no que se vaya del país por medio de compañías extranjeras (Fraschina & Kestelboim, 2014, pág. 83)

Mientras que el libre cambio es lo contrario al proteccionismo, trata sobre la no intervención del gobierno en las negociaciones de comercio internacional. Es decir, promueve un comercio sin aranceles ni trabas que hagan las negociaciones, relaciones y transacciones internacionales más fluidas en donde las ventas aumentaran y depende de las ventajas competitivas de cada país el salir beneficiado o no.

Los tributos

Los tributos aduaneros en el Ecuador vienen desde hace muchas décadas atrás, en donde se ha podido apreciar cómo han venido aumentando después de un cierto periodo de tiempo, muy extrañamente se pudo apreciar la extinción de alguno. Desde hace mucho tiempo se notaba una especie de incomodidad o rechazo con respecto a ellos y sus efectos negativos con los importadores y sus ventas.

En la publicación “Equidad y desarrollo. Libro del futuro contribuyente” se indica (Servicio de Rentas Internas, 2012, pág. 30):

“Los tributos son prestaciones en dinero, bienes o servicios, determinados por la Ley, que el Estado recibe como ingresos en función de la capacidad económica y contributiva del pueblo, los cuáles están encaminados a financiar los servicios públicos y otros propósitos de interés general”.

Tributos aduaneros o medidas arancelarias

Los tributos aduaneros son aranceles que deben atravesar las mercancías que tienen la finalidad de ser comerciadas entre dos países una vez que cruzan sus

respectivas fronteras. Estos se los implementa para poder proteger al producto local ante el extranjero.

Existen diferentes tipos de tributos, pero los que más se han sentido y también los que más han afectado a los empresarios e importadores de diferentes nacionalidades son los tributos aduaneros. Debido a que los gobiernos de carácter socialista los implementan y dificultan las negociaciones imponiendo altas tarifas a los productos importados.

En el artículo 76 del Código Orgánico del Producción, Comercio e Inversiones, se establece: “Las tarifas arancelarias o tributos aduaneros se pueden expresar como: un porcentaje del valor en aduana (ad-valórem), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), como una combinación de ambos (mixto)”, también se tomarán en cuenta otros tipos de mecanismos incluidos en los tratados comerciales internacionales que hayan sido ratificados por el Ecuador. (Asamblea Nacional, act. 2016)

En el mismo cuerpo legal, artículo 77 se indica que los aranceles se pueden interpretar bajo distintas modalidades como: los aranceles fijos, que es cuando se establece una tarifa única para un determinado producto en la subpartida de la nomenclatura aduanera. Por otro lado se encuentra también los contingentes arancelarios, que es cuando se establece un cierto nivel arancelario para una determinada cantidad o valor de mercadería importada, se pondrá una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que superen dicho monto. Serán reconocidas otras modalidades que estén incluidas dentro de los acuerdos comerciales internacionales que estén ratificados por el Ecuador (Asamblea Nacional, act. 2016).

Se debe recalcar que los impuestos o medidas arancelarias que los productos deben de pasar para poder salir de la aduana son: ad-valórem, específico, mixto, el del Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), salvaguardias (agregadas en el 2015), IVA 12% (14% en el período junio 2016 a mayo 2017) y en ciertos casos el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) que cuenta también con un ad-valórem y un específico.

Un impuesto ad- valórem es un tipo de impuesto común, el cual hace referencia a un valor de la base imponible (costo, seguro y flete). (Witker, 1999). En otros términos, es un arancel que se impone sobre el valor de la mercancía importada. Los impuestos específicos son los que se gravan acorde a algún atributo físico definido e inalterable de la mercancía tarifada y el impuesto mixto es la unión de un impuesto específico y un impuesto ad-valórem.

El Impuesto a los Consumos Especiales. Este impuesto es aplicado a bienes y servicios que tengan una procedencia nacional o importada, estos bienes están detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno (act. 2016). Se lo conoce como un impuesto para productos de lujo.

El Fondo de Desarrollo para la Infancia, es una tasa que es destinada a un fondo de desarrollo infantil “FODINFA” Impuesto que administra el INF. Siempre se cobra el 0.5% sobre el valor en aduana o base imponible. (PRO ECUADOR, FOREIGN TRADE, 2013)

El IVA es el que se grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. En el Ecuador existen dos tarifas para este impuesto las cuales son 12% y 0% (Congreso Nacional, act. 2016).

Las salvaguardias son medidas de defensa comercial que tienen como finalidad frenar el aumento imprevisto de las importaciones que amenazan con causar daño a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores en el país. (Delpiano, 2015)

El 6 de marzo del 2015 se anunció la implementación de un nuevo tributo aduanero o medida arancelaria “salvaguardia”. Se menciona que este nuevo impuesto será uno extra y no reemplazara la salida de ninguno. Además, quedan excluidas de esta medida las mercancías provenientes de países de menor desarrollo relativo que son

miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI: Bolivia y Paraguay.

En vista de cómo los diferentes impuestos anteriormente mencionados son capaces de afectar en diferentes perspectivas a los consumidores y a los importadores. Es fácilmente deducible que una empresa ecuatoriana importadora de compresores industriales y repuestos se vería afectada por las leyes implementadas por un gobierno de carácter socialista que solo utiliza barreras arancelarias y mas no fomenta el libre mercado, las sobretasas arancelarias hacen que los precios aumenten agresivamente y hace que su rentabilidad en ventas descienda, como ya es notorio que desde hace muchas décadas atrás el consumidor no reacciona de buena manera ante ellas, se produce un ambiente de tensión e inseguridad que dará como resultado la contracción en las ventas y muy probablemente la migración del cliente hacia la competencia.

Recapitulando los anteriores conceptos, podemos decir que el impuesto ad- valorem es un porcentaje que se calcula del valor en aduana o el valor de las mercancías, el valor en aduana está conformado por el valor de la transacción, flete y seguro. El impuesto específico es un valor adicional que se agrega dependiendo del tipo de producto, mas no es ningún porcentaje. El impuesto del Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) graba en todos los productos una tasa de 0.5%. Las salvaguardias podían variar entre el 5% hasta el 45% dependiendo del producto y fueron implementadas por el gobierno ecuatoriano para impedir que haya más importaciones y con eso levantar la economía del país.

El IVA es el impuesto al valor agregado que subió a un 14% debido al terremoto que sufrió el Ecuador el pasado 16 de abril del 2016 y que en la actualidad ha vuelto a ser del 12%. Mientras que el Impuesto a los Consumos Especiales graba solo a determinados producto; se divide en un ad-valorem y un específico adicional, la única diferencia de los otros es que estos impuestos graban sobre el valor ex aduana.

Medidas no arancelarias

Según el artículo 78 del libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) dice que el Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías en ciertos casos como: cuando se necesita garantizar el ejercicio de un derecho fundamental, para cumplir con lo acordado en los acuerdos internacionales de los que el Ecuador sea parte, para proteger la vida, la salud y la seguridad tanto de las personas como la nacional, para garantizar la preservación del medio ambiente, cuando se quiera responder ante medidas de restricciones a las exportaciones ecuatorianas impuestas unilateral e injustificadamente por otros países, cuando hayan problemas de desequilibrio con la balanza de pagos y para evitar la contaminación con sustancias tanto estupefacientes como psicotrópicas (Asamblea Nacional, act. 2016).

En el artículo 82 del COPCI se indica que las medidas no arancelarias son: los contingentes no arancelarios, las licencias de importación, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las reglamentaciones técnicas y cualquier otro mecanismo que se reconozca en los tratados internacionales debidamente ratificados por el Ecuador (Asamblea Nacional, act. 2016).

Para aplicar medidas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercaderías, se debe utilizar la nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior junto con el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, así como también cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales que hayan sido ratificados por el Ecuador. (Asamblea Nacional, 2015)

Normas de origen

Las normas de origen son parámetros técnicos establecidos con el objetivo de confirmar o determinar el territorio de origen de un producto. El origen podría ser nacional si se considera de un solo país y podría ser regional si se considera de más de un país. Las mercancías deben estar sujetas al cumplimiento de las normas de

origen para poder beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes y regímenes especiales aduaneros. (Código Orgánico de la Producción, NORMAS DE ORIGEN, 2015)

Facilitación aduanera

Entre los principios fundamentales establecidos en el artículo 104 del COPCI (Asamblea Nacional, act. 2016) del comercio exterior encontramos a la facilitación al comercio exterior que indica que los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, asegurando a la cadena logística con la finalidad incentivar la productividad y la competitividad nacional. Por otro lado se encuentra el control aduanero que está presente en todas las operaciones de comercio exterior en donde se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto a las leyes y al interés fiscal.

La Cooperación e intercambio de información es uno de los principios más importantes, este tiene como objetivo el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional, en entes públicos y privados. La buena fe quiere decir que no se realizara ninguna acción con intenciones de perjudicar al otro, se refiere a acciones sin presencia de dolo (Asamblea Nacional, act. 2016).

Se considera como territorio aduanero a todo el país, el cual se divide en dos zonas aduaneras, primarias y secundarias. Las primarias están conformadas por el interior de aeropuertos y puertos, incluyendo también las fronteras terrestres y la zona secundaria comprende el resto del país incluyendo las aguas internacionales y el espacio aéreo.

Nomenclatura arancelaria

Es la estructura ordenada de partidas y subpartidas que tienen designadas un determinado código numérico que permite nombrar y agrupar las mercancías que son objeto de comercio exterior, de esta manera facilita a los importadores y exportadores reconocer y encontrar de manera más efectivas sus productos, también a determinar a la vez cuales son los aranceles que grava y si es que existen preferencias arancelarias. (Aduana Nacional de Bolivia, 2014)

Entre las nomenclaturas más importantes se encuentran:

- **NANDINA:** Es la nomenclatura de los miembros de la CAN la cual facilita la identificación y clasificación de las mercancías, está basado en el Sistema de Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el código numérico está compuesto de 8 dígitos.
- **NALADISA:** Es la nomenclatura utilizada por los miembros de la ALADI, facilita la identificación y clasificación y está compuesta por 8 dígitos.
- **NCM:** Es la nomenclatura de los miembros del MERCOSUR, también está basada en Sistema de Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, está conformada por 8 dígitos.

Acuerdos Comerciales

Los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país. (Krugman & Olney, 2013)

En otras palabras, los acuerdos comerciales son negociaciones entre dos o más países que buscan beneficiarse mutuamente por medio de la reducción de sus barreras arancelarias, estos ayudan fomentando el libre comercio, atrayendo flujos de inversión, mejorando la calidad de vida de las personas de los países miembros. Hay varios tipos de acuerdos comerciales internacionales y según Organización Mundial del Comercio son (2017):

- **Regionales:** se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.
- **Acuerdos comerciales preferenciales:** son preferencias comerciales unilaterales, donde están incluidos los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias y otros regímenes preferenciales no recíprocos.

Tipos de Integración Económica

Existen varios tipos de integración económica entre ellos están el área de libre comercio la cual está conformada por varios países que llegaron a la decisión de eliminar las barreras al comercio entre los países miembros del acuerdo, pero cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles ante países terceros. La unión aduanera es muy similar al área de libre comercio, la única diferencia es que los países miembros del acuerdo comercial establecen un arancel común ante los países terceros. El mercado común propone la eliminación de barreras a la circulación de los trabajadores y el capital. Mientras que la unión económica hace que los países se unan aún más en materia de políticas fiscales y monetarias, un gran ejemplo es la Unión Europea. Actualmente el Ecuador es beneficiado por tratados entre la ALADI, CAN, MERCOSUR y hace poco firmo un acuerdo comercial con la Unión Europea.

Acuerdo de Alcance Parcial y Acuerdo de Complementación Económica

Un acuerdo de alcance parcial es un acuerdo simple porque solo incluye materia arancelaria pero solo para un grupo de bienes. Es decir, se liberan o rebajan barreras arancelarias de algunos productos del comercio entre los países que lo negocian. Normalmente es el primer paso para poder llegar a concretar algo más grande en un futuro siempre dependiendo de cómo se den las cosas. Por otro lado, un acuerdo de complementación económica son los que usan los países que tienen acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la ALADI. Quieren lograr una apertura de mercados mayor a la de los Acuerdos de Alcance Parcial, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, (s.f.))

ALADI

Es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región con el fin de asegurar su desarrollo económico y social. Los países miembros son: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay,

Perú, Uruguay y Venezuela. El objetivo final es el poder establecer un mercado común latinoamericano en forma gradual y progresiva por medio de tres mecanismos los cuales son: una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2016)

CAN

Es una comunidad de países que se unieron con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral equilibrado y autónomo. Los países miembros son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú los cuales tienen similitudes geográficas y culturales. Tienen funcionando una zona de libre comercio desde 1993, Perú fue el último en incorporarse el 1 de Enero del 2006. (Comunidad Andina de Naciones, 2014)

MERCOSUR

El Mercado Común del Sur es una integración regional conformada en un principio por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, un tiempo después se incorporaron Venezuela y Bolivia. Además, tiene como objetivo el propiciar un espacio común que pueda ofrecer oportunidades comerciales y de inversión a través de la integración de las economías nacionales al mercado internacional. Ha creado múltiples acuerdos con países o grupos de países, dándoles carácter de “Estados Asociados” como lo son Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Surinam, estos participan en actividades y reuniones del bloque y a su vez cuentan con preferencias comerciales con los Estados Partes. (Mercado Común del Sur, MERCOSUR, 2015)

Acuerdo de Alcance Parcial y Complementación Económica #59 entre miembros de la CAN y miembros del MERCOSUR

El acuerdo busca establecer base legal internacional de cooperación e integración económica y física que pueda servir para creación de un espacio económico ampliado que facilite la libre circulación de bienes, servicios y la plena utilización de los factores productivos, en justas entre las Partes Contratantes, así como el formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante el incremento y crecimiento del intercambio comercial y la eliminación de las barreras arancelarias y

de las no-arancelarias que afecten al comercio. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2004)

La fecha de suscripción de este acuerdo fue el 18 de octubre del 2004 y entro en vigor cuando los diferentes países incorporaron al acuerdo a su derecho interno. Debido a que son una gran cantidad de países entraron en vigor en diferentes fechas, las cuales se detallan a continuación:

- Entre Argentina y Colombia: 1 de febrero del 2005
- Entre Argentina y Ecuador: 1 de abril del 2005
- Entre Argentina y Venezuela: 5 de enero del 2005
- Entre Brasil y Colombia: 1 de febrero del 2005
- Entre Brasil y Ecuador: 1 de abril del 2005
- Entre Brasil y Venezuela: 1 de febrero del 2005
- Entre Paraguay y Colombia: 19 de abril del 2005
- Entre Paraguay y Ecuador: 19 de abril del 2005
- Entre Paraguay y Venezuela: 19 de abril de 2005
- Entre Uruguay y Colombia: 1 de febrero de 2005
- Entre Uruguay y Ecuador: 1 de abril del 2005
- Entre Uruguay y Ecuador: 1 de abril del 2005

El programa de desgravación progresiva culmina en el 2018 hasta llegar a un 100% en todas las partidas beneficiadas. De este acuerdo la empresa brasilera objeto de estudio se ve beneficiada porque deja libre del arancel AD-VALOREM a sus compresores porque la partida de esta mercancía está dentro del acuerdo por ser un bien terminado, no beneficia a sus repuestos por ser piezas y partes, en el año 2010 la partida alcanzo un 100% de manera anticipada, debido a que algunos productos fueron beneficiados de manera más temprana.

Compresores industriales

Los compresores industriales son máquinas de compresión de aire que trabajan con presiones muy altas, dependiendo de su potencia pueden ser utilizados por pequeños ferreteros hasta grandes fábricas industrializadas. En otros términos esta

máquina es capaz de comprimir gases a cualquier presión, por encima de la atmosférica.

Existen tres tipos de compresores de aire los cuales son: de tornillo, de pistón y odontológico, la empresa brasilera estudiada solo importa compresores de pistón y de tornillo, dejaron de traer el odontológico debido a la baja demanda. La misma que se debe a que en el Ecuador el Ministerio de Salud les ofrece estos compresores a los graduados de forma gratuita durante sus años de prácticas rurales.

Barreras arancelarias y permisos de los compresores y repuestos

Según el Decreto Ejecutivo 592, R.O. 91, ambos productos tanto los repuestos como los compresores que comercializa esta empresa gravan varios de los aranceles anteriormente mencionados, entre ellos están: Ad- Valorem, FODINFA, IVA el cual subió a un 14% en junio del 2016 debido al terremoto que sufrió el país y Salvaguardias solo a partir de mediados del 2015 en adelante. A continuación se detallaran los porcentajes:

Compresores:

PARTIDA	DETALLE	PRODUCTO	AD-VALOREM	FODINFA	SALVAGUARDIA	IVA
8414802100	MAQUINAS Y APARATOS DE POTENCIA INFERIOR A 40 HP	Compresor de Pistón 10HP	5%	0,50%	-	12%
8414802100	MAQUINAS Y APARATOS DE POTENCIA INFERIOR A 40 HP	Compresor de Tornillo 15HP	5%	0,50%	-	12%

Fuente: Resolución 20 del COMEX

Elaborado por el autor

En el caso de los compresores, comparten la misma partida porque los dos son de una potencia inferior a 40HP (Horse Power – Caballos de fuerza). Además, se ven exentos del tributo aduanero “Ad- Valorem” debido al Acuerdo de Complementación Económica #59, suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa de Brasil, de la República del Paraguay y de la Republica

Oriental de Uruguay, Estados parte del Mercosur y los Gobiernos de la Republica de Colombia, de la República del Ecuador, de la República Bolivariana de Venezuela y los demás países miembros de la Comunidad Andina. El cual libra de este arancel en un 100% al compresor porque es un producto de uso y naturaleza industrial terminado, tal y como lo exige el acuerdo.

Repuestos:

PARTIDA	DETALLE	PRODUCTO	AD-VALOREM	FODINFA	SALVAGUARDIA	IVA
8421399000	LOS DEMAS FILTROS DE ENTRADA DE AIRE PARA MOTORES DE ENCENDIDO POR CHISPA O COMPRESION	FILTRO DE AIRE	15%	0,50%	5%	12%
8421991000	LOS DEMAS ELEMENTOS FILTRANTES, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN FILTROS PARA LOS MOTORES	FILTRO DE ACEITE	15%	0,50%	15%	12%
8421991000	LOS DEMAS ELEMENTOS FILTRANTES, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN FILTROS PARA LOS MOTORES	ELEMENTO SEPARADOR DE AIRE	15%	0,50%	15%	12%
8421991000	LOS DEMAS ELEMENTOS FILTRANTES, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN FILTROS PARA LOS MOTORES	CONJUNTO ELEMENTO PRIMARIO	15%	0,50%	15%	12%
9032200000	INSTRUMENTOS Y APARATOS PARA REGULACION O CONTROL AUTOMATICOS (MANOSTATOS O PRESOSTATOS)	PRESOSTATO	5%	0,50%	15%	12%
8421991000	LOS DEMAS ELEMENTOS FILTRANTES, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN FILTROS PARA LOS MOTORES	ELEMENTO FILTRANTE	15%	0,50%	15%	12%
8487902000	AROS DE OBTURACION (RETENES O RETENEDORES)	REPARO VALVULA DE ADMISION	10%	0,50%	15%	12%
8421991000	LOS DEMAS ELEMENTOS FILTRANTES, DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN FILTROS PARA LOS MOTORES	MENTO FILTRO VEHICULAR PRIMA	15%	0,50%	15%	12%
4016930000	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CAUCHO VULCANIZADO SIN ENDURECER (JUNTAS O EMPAQUETADURAS)	EMPAQUE NO ASBESTOS	25%	0,50%	5%	12%

Fuente: Resolución 20 del COMEX

Elaborado por el autor

Al igual que en los compresores, la mayoría de los repuestos que comercializa la empresa comparten la misma partida y eso se debe a que estos comparten características similares, por lo tanto la descripción en la ley los ubica en un mismo campo. A diferencia de los compresores, las piezas y partes como lo son los

repuestos no entran dentro del acuerdo comercial anteriormente mencionado porque abarca a las partidas de bienes terminados.

Los compresores industriales requieren únicamente de un certificado de origen para poder hacerse beneficiarios del acuerdo ACE #59, mas no requieren de permisos ni tienen cupos determinados de importación. En cuanto a los repuestos no necesitan de permisos ni cupos de importación, pero estos no pueden hacerse beneficiarios del acuerdo porque no constan las partidas dentro del acuerdo.

Calculo Aduanero Individual

Para realizar un cálculo y determinar el impacto de los tributos en el producto se debe tener definida la partida del producto y también los porcentajes de cada tributo aduanero que gravara. Luego se procede con la fase uno que es realizar la suma entre el valor de la transacción junto con el seguro y el flete, al resultado se lo conocerá como valor en aduana o base imponible.

Procediendo con la fase dos, la cual se trata de multiplicar los porcentajes de los tributos aduaneros con la base imponible, así se obtendrán los valores de todos los tributos, los mismos que deberán ser sumandos entre ellos y luego junto con el valor en aduana también. El resultado será conocido como el valor ex aduana. La fase final es obtener el IVA multiplicándolo con el valor ex aduana, para finalizar se sumaran ambos el cual será el resultado final sin el margen de ganancia del comerciante.

Calculo aduanero en factura

El cálculo aduanero en factura es un poco más complicado que el individual debido a que intervienen nuevos factores que dificultan un poco su elaboración como lo es la llegada de mercancía mezclada, las mismas que varían de partida y que gravan porcentajes diferentes de tributos aduaneros, aparte de nuevos gastos para la empresa.

Primero se realiza el mismo proceso que en el ejercicio individual el cual es sumar el valor de la transacción junto con el flete y el seguro dando como resultado valor en

aduana o base imponible. Luego se suman los diferentes gastos que tuvo que realizar la empresa para poder traer la mercadería como lo son los gastos al despachantes, el cual es quien hace todos los trámites legales en la aduana para que el importador no tenga tantas dificultades, por otro lado se encuentran los gastos de internación de mercadería los que significan todos los múltiples gastos como el transporte de la mercadería hasta las bodegas privadas, el uso de maquinarias dentro de la bodega para mover y ubicar adecuadamente la mercadería dentro de la bodega y el cobro de la permanencia de la mercadería por día. Muchas veces el despachante se encarga de pagar ciertas cosas que después se debe reponer, a esto se conoce como reposición de gastos.

A los anteriores gastos se suman los porcentajes de los tributos aduaneros anteriormente mencionados, la diferencia radica que en una importación en factura vienen diferentes productos que gravan diferentes tributos aduaneros, por lo tanto no se puede adquirir un resultado simplemente multiplicando un porcentaje por la base imponible. Se debe realizar un cálculo individual y luego sumar para obtener el total, es un proceso muy grande que lo realizan los despachantes ya que ellos poseen un sistema que les permite realizar estas acciones en un menor tiempo. Obteniendo también un valor de IVA definitivo, es un proceso de los despachantes el cual ahorra mucho trabajo a los importadores.

En este proceso se añade también el impuesto a la salida de divisas el cual se obtiene de la base imponible. Para finalizar el proceso se debe agregar los gastos bancarios como lo son sus comisiones por realizar las transferencias al exterior. Se suma la base imponible con el total de gastos y tributos junto con los gastos bancarios, se obtendrá el resultado final de la mercadería.

Incoterms

Son reglas para el comercio nacional e internacional que facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor, describen tareas, costos y riesgos que implica la entrega de la mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y

cuando el contrato Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (PRO ECUADOR, 2013)

Unos de los incoterms más usados es FOB (Free on board) el cual indica que es el vendedor el que debe hacer el trámite de la exportación de la mercancía, si como asumir los costos de la misma, el vendedor no está en la obligación de formalizar un contrato de transporte, pero si el comprador lo solicita, el vendedor puede contratar un transporte pero este será a riesgo del comprador. El vendedor tampoco está en la obligación de formalizar un contrato para formalizar el seguro de la mercadería, pero si el comprador decide adquirir uno por su propia cuenta el vendedor deberá proporcionar toda la información necesaria. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013)

CIF (Costo, seguro y flete) significa que el vendedor debe estar obligado a contratar transporte desde el punto de entrega hasta el puerto designado, se considerara que la mercadería fue entregada cuando este a bordo del buque, en este caso el riesgo se transmite al comprador una vez que la mercadería está a bordo del buque, el vendedor deberá asumir los costos cuando esta mercadería llegue al puerto de destino. Si el comprador desea adquirir algún seguro deberá hacerlo por su propia cuenta y deberá facilitar la información al vendedor para que este para que facilite la obtención de esta cobertura adicional. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

Ecuapass

Es el sistema aduanero que permite a los operadores de comercio exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Tiene como objetivo minimizar el uso de papel, demostrar transparencia y eficiencia en las operaciones aduaneras, asegurar el control aduanero y facilitar el comercio, establecer un sistema de operaciones aduaneras (UNI-PASS) y establecer una ventanilla única de comercio exterior. (Aduana del Ecuador, 2012)

Estados Financieros

Según (Urueña, 2015, pág. 109) son los documentos más importantes que una compañía posee, los cuales contienen información sobre la “salud” económica y

financiera de la empresa. Con estos datos se puede apreciar los cambios que sufre una empresa en determinados periodos o fechas. Algunos de los estados financieros son:

- **Balance General:** Es un estado financiero que da información en una fecha determinada la situación financiera de la empresa.
- **Estado de Resultados:** Es un archivo complementario al balance general en donde se puede ver de forma detallada los procesos o pasos de cómo se obtuvo la utilidad.
- **Estado de Cambio de Patrimonio:** Muestra los cambios que han sufrido las diferentes cuentas de patrimonio dentro de un tiempo específico.
- **Flujo de Efectivo:** Es un estado que informa el movimiento del dinero o efectivo, en otras palabras muestra como el dinero es generado y aprovechado por una empresa mientras está operando.

Análisis Financiero

Es el arte de transformar los datos proporcionados por los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada. Se utiliza en el balance general porque resume los bienes, pasivos y el capital de una empresa en un tiempo determinado y también se usa el estado de resultado o pérdidas y ganancias porque resume los ingresos y gastos de la compañía en un periodo específico. Según (BRIGHAM, 2010) algunos de los análisis más utilizados son:

- **Horizontal:** Es una variación que determina la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto al otro. En otras palabras, es el análisis que ayuda a determinar el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado.
- **Vertical:** Permite interpretar y analizar los estados financieros, determina su participación en porcentajes que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Ayuda a determinar si una empresa tiene distribución equitativa de sus activos o pasivos.

- **Ratios Financieros:** Son medidas que analizan los estados financieros de la empresa para evaluar el comportamiento en las diferentes áreas, prediciendo el futuro de la misma, además estudia la liquidez en comparación a años anteriores

CAPITULO II

METODOLOGIA

Tipo de estudio realizado

Luego de haber detallado y analizado las problemáticas del proceso de importación para esta empresa que radica en Ecuador, podemos decir que esta investigación es de tipo descriptivo porque se describen situaciones y eventos obteniendo datos necesarios para medir al fenómeno y es explicativo porque además de estudiar al fenómeno se busca establecer sus causas explicando el por qué y el para qué.

Información y situación actual de la empresa

Este trabajo de investigación se realizara en una empresa ecuatoriana que importa compresores industriales y repuestos desde Brasil, la cual solo tiene permiso para vender la marca brasilera XYZ debido a que cuentan con supervisión extranjera. Se dedica a la comercialización nacional de los productos importados mencionados anteriormente.

Tiene como misión principal el abastecer con compresores y repuestos de la mejor calidad a sus diferentes tipos de clientes que trabajan dentro de un mundo industrializado y su visión es llegar a ser una empresa completamente posicionada en el mercado ecuatoriano.

Análisis FODA

En el análisis FODA de la empresa XYZ, se toman en cuenta los diferentes factores internos y externos que afectan a la misma.

Fortalezas

- Proveedores serios y comprometidos con la empresa
- Localización estratégica lo que facilita el transporte del producto
- Ofrece productos brasileros - industriales con muy buenos estándares de calidad
- Trabajadores capacitados en mantenimiento
- Acuerdos comerciales que favorecen un poco a las importaciones

Oportunidades

- Posibilidad de abrir nuevas sucursales en otras ciudades
- Cambio monetario favorable
- Modernidad e industrialización en el país
- Se importan productos terminados, piezas y partes

Debilidades

- El costo de algunos compresores y repuestos es alto
- La infraestructura no es suficientemente grande como para almacenar todos los productos
- Tener deudas
- Desconfianza del cliente con el producto

Amenazas

- La competencia se encuentra posicionada con productos similares
- Fallas prematuras en los equipos importados
- Las diferentes barreras arancelarias impuestas por el gobierno
- No hay seguridad jurídica por parte de un gobierno socialista

Periodo y lugar donde se desarrolla la investigación

La investigación se realiza en Ecuador, en una empresa importadora de compresores industriales y de sus respectivos repuestos en la ciudad de Duran provincia del Guayas, durante el período 2012 – 2016.

Idea de la investigación

Analizando todas las barreras arancelarias que tienen que pasar los productos para su nacionalización, su influencia en los consumidores al momento de decidirse por la compra y tomando en cuenta los objetivos antes mencionados en este trabajo de investigación, se crea la siguiente hipótesis: “Los tributos aduaneros son capaces de afectar de manera negativa la rentabilidad en las ventas de una empresa importadora de compresores industriales y repuestos”

Variables de la investigación

Variable dependiente

La rentabilidad

Variable independiente

Los tributos aduaneros

Operacionalización de las variables

VARIABLES		DEFINICIÓN	INDICADORES	INSTRUMENT O METODO TÉCNICA
Dependiente	Rentabilidad	Son los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que se ha realizado previamente	<ul style="list-style-type: none">- Razones financieras- Rentabilidad sobre las ventas	<ul style="list-style-type: none">- Análisis financiero horizontal y vertical- Plan para reducir el impacto
Independiente	Los tributos aduanero	Son los impuestos que deben gravar	<ul style="list-style-type: none">- Ad-Valorem- Fodinfra- Especifico	<ul style="list-style-type: none">-Entrevista- Análisis de

	s	los productos extranjeros para poder ser admitidos en un país para su posterior comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> - Salvaguardias - IVA - Mixto 	comportamiento de ventas - Cálculos aduaneros
--	---	---	---	--

Métodos, técnicas e instrumentos empleados

Los métodos empleados en esta investigación se basan principalmente en el análisis financiero horizontal, vertical y por medio de ratios, siendo estos utilizados en el Balance General y en el Estado de Resultado de los diferentes años de estudio para poder conocer sobre la situación financiera de la empresa. Fue utilizado también un método cualitativo conocido como entrevista, empleada al gerente general de la empresa.

Entrevista

Es usado para compilar información directa del entrevistado que ayude a investigar, desarrollar la hipótesis y solucionar los problemas encontrados en este trabajo de investigación.

Procedimientos Aplicados

El procedimiento aplicado fue el de la entrevista y de análisis financiero horizontal, vertical y ratios financieros. A continuación se mostraran los resultados de la entrevista.

Entrevista aplicada

La entrevista fue al gerente general de la empresa, con el fin de analizar la importancia de los tributos aduaneros y del gobierno.

¿Cuáles son los principales problemas que tiene un importador para poder nacionalizar su mercadería?

Hay varios problemas pero el más grande es que las reglas del juego no están claras, en los últimos 10 años las condiciones de importaciones cambiaron constantemente sin dar tiempo al importador para poder adaptarse por completo, como por ejemplo las salvaguardias, cupos de importación, exigencias de certificados, autorizaciones o normas técnicas. En resumen, podría decir que hay demasiadas trabas para que fluyan los negocios.

¿Cómo considera usted la relación entre los importadores y el gobierno, es el gobierno una barrera más para los importadores?

Para mí, la relación que se maneja es mala, porque este gobierno socialista busca proteger a como dé lugar al producto ecuatoriano sin importar cuantas barreras deban de poner al producto importado, claro que se debe también a la difícil situación económica que atraviesa este país. Pero la principal causa de la mala relación es que no manejan las reglas con claridad generando desconfianza para la inversión a futuro.

¿Cuál es el tributo aduanero que más ha afectado a los productos? ¿Cuál ha sido el producto más afectado y cuál ha sido su efecto en las ventas?

El que más ha afectado a la empresa es la salvaguardia y el IVA, se ha afectado a partes y piezas de los compresores y diversos insumos, como consecuencia se disminuyen las cantidades de importación por los altos costos que se tienen que traspasar a los clientes, los cuales nunca los reciben de buena manera más que nada ahora que ha ingresado una nueva competencia de origen china. El mercado ha perdido el poder de adquisición y los chinos han opacado el mercado. Con respecto a las ventas han disminuido considerablemente.

¿Las preferencias arancelarias otorgadas por los acuerdos comerciales son fundamentales para la empresa? ¿Por qué?

Es muy importante pero no es fundamental, siempre y cuando exista mayor claridad entre la equivalencia de las partidas del país de origen y el país de destino que es el Ecuador. No nos ayuda mucho, porque en compresores nos quita un 5% y en repuestos nos aumenta un 15%, la poca ayuda que recibíamos de los acuerdos comerciales nos la quitaron al momento de imponer salvaguardias a los repuestos.

¿Cómo describiría usted el mejor escenario para que los importadores puedan nacionalizar sus productos y que cambios cree que deberían darse?

El escenario ideal sería un gran cambio en general en donde el gobierno apoye en su totalidad al libre mercado, eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias y también que ayude con muy poca intervención. Los cambios serian pagar el IVA en el momento de la venta y no anticipado, que hubiera mayor flexibilidad en las aduanas con relación a las justificaciones de los importadores. Las aduanas deberían tener gente más capacitada para poder obtener un rendimiento óptimo al momento de procesar y clasificar mercadería, dejar las reglas del juego muy claras.

CAPITULO III

ANALISIS DE RESULTADOS

En este trabajo de investigación se utilizaron diferentes métodos y herramientas para diagnosticar y analizar la situación financiera de la empresa XYZ y el impacto de los tributos aduaneros en sus importaciones, y de esta manera plantear una propuesta para reducir el impacto.

En una de las herramientas utilizadas que fue la entrevista, uno de los principales problemas que se detecto es la mala relación que existe entre el gobierno y los importadores. El gobierno no deja claras las reglas para un buen proceso de importación lo cual complica a quienes dependen de este proceso para subsistir, eso genera una gran desconfianza entre ambas partes y no permite una mejora.

Otro de los problemas encontrados fue que en los últimos 10 años el proceso de importación ha cambiado muchas veces sin dar tiempo al importador para adaptarse por completo, en ciertas ocasiones ni siquiera dan tiempo a los mismos funcionarios de la aduana para poder acostumbrarse a tantos cambios como salvaguardias, cupos, entre otros. Muchos importadores, entre ellos el gerente general de la empresa XYZ, mencionan que desde hace mucho tiempo han podido apreciar como aparecen nuevos tributos aduaneros y medidas no arancelarias también, pero ninguno ha visto alguno de estos extinguirse.

Se menciona también que las preferencias arancelaras provenientes de los acuerdos comerciales apenas ayudan a que el impacto no sea tan fuerte, hay comentarios en donde se menciona que las preferencias son inútiles si es que el gobierno decide implementar un tributo tan grande que supere al porcentaje de dicha preferencia. El gerente hace énfasis en que para poder mejorar este panorama se debe apoyar más las políticas comerciales de libre cambio y el punto más importante es que se debería tener gente más capacitada dentro de la aduana.

Impacto de los tributos en el proceso de importación de mercancía en forma individual y en factura

A continuación se analizará cada paso del proceso de nacionalización de mercancía utilizando ejemplos y porcentajes de varios de los productos mencionados anteriormente comparando el primer año de estudio con el último (2012 y 2016).

Calculo aduanero de un compresor de manera individual (2012 y 2016)

COMPRESOR DE TORNILLO 15HP		
	2012	2016
VALOR DE LA TRANSACCION	\$ 3.615,21	\$ 3.810,01
SEGURO (1%)	\$ 36,15	\$ 38,10
FLETE	\$ 90,00	\$ 97,00
BASE IMPONIBLE O VALOR EN ADUANA	\$ 3.741,36	\$ 3.945,11
AD-VALOREM (5%)	-	-
ESPECIFICO	-	-
FODINFA (0,5%)	\$ 18,71	\$ 19,73
SALVAGUARDIAS	-	-
VALOR EX ADUANA	\$ 3.760,07	\$ 3.964,84
IVA 12% - 14%	\$ 451,21	\$ 555,08
TOTAL (EX ADUANA + IVA)	\$ 4.211,28	\$ 4.519,91

Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

En el actual ejemplo podemos ver que un tipo de compresor a pesar que no fue afectado por impuestos como AD-VALOREM y salvaguardias, si fue afectado por el aumento de dos puntos en el IVA en el año 2016, siendo ese el cambio más notorio aparte del valor de la transacción el cual varía cada año por varios actores externos. El valor del 2012 subió un 7.33% o \$308.63 en comparación con el 2016 el cual se encuentra dentro de un rango aceptable. El acuerdo comercial entre la CAN y

MERCOSUR ha liberado al producto de un arancel del 5%, caso contrario hubiese aumentado el precio aún más y existiría la posibilidad de que el consumidor final empiece a buscar otras alternativas más económicas para su empresa o industria.

Calculo aduanero de un repuesto de manera individual (2012 y 2016)

ELEMENTO SEPARADOR DE AIRE		
	2012	2016
VALOR DE LA TRANSACCION	\$ 317,36	\$ 371,73
SEGURO (1%)	\$ 3,17	\$ 3,72
FLETE	\$ 45,50	\$ 49,50
BASE IMPONIBLE O VALOR EN ADUANA	\$ 366,03	\$ 424,95
AD-VALOREM (15%)	\$ 54,91	\$ 63,74
ESPECIFICO	-	-
FODINFA (0,5%)	\$ 1,83	\$ 2,12
SALVAGUARDIAS (15%)	-	\$ 63,74
VALOR EX ADUANA	\$ 422,77	\$ 554,56
IVA 12% - 14%	\$ 50,73	\$ 77,64
TOTAL (EX ADUANA + IVA)	\$ 473,50	\$ 632,19

Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

A diferencia del anterior ejemplo, los repuestos si gravan salvaguardias e IVA 14% en los años 2015-2016. Cuando se trae una sola unidad o muy pocas cantidades deben ser transportadas por vía aérea el cual tiene un valor mayor que la marítima, otro valor que también varía es el del valor de la transacción, en los cálculos se puede ver que el valor final del 2016 sube un 33.51% o \$158.69 en comparación con el 2012, un impacto muy grande que el importador debe de soportar solo para poder tener la mercancía de su bodega, debido a impactos como este el importador deberá

subir su porcentaje o margen de ganancia el cual aumentara el precio de venta al público y también contraerá la ventas.

Calculo aduanero de una importación en factura de repuestos y compresores (2016)

El cálculo aduanero en factura es muy algo diferente en comparación al individual, dado que el cálculo individual es solo uno de los muchos pasos que debe usar el despachante para poder obtener un precio final y enviárselo al importador ya aprobado por la SENA E el mismo que llega en la forma de la liquidación de la aduana. En el siguiente ejemplo donde se encuentra una importación de una gran cantidad de repuestos y compresores mezclados se detallaran los pasos.

I - PAGOS AL EXTERIOR	
VALOR DE LA TRANSACCION	\$62.305,40
SEGURO	\$623,05
FLETE	\$1.370,00
TOTAL PAGOS AL EXTERIOR I	\$64298,45

II - GASTOS DE INTERNACION	
A- CONFICCION DE DUI Y OTRAS DOCUMENTACION PARA EMBARQUE	
COMEXPORT BODEGAS PRIVADAS	\$400
B- RETIRO DEL PUERTO A BODEGAS DE COMEXPORT REGIMEN 70	
ROCALVI (REPOSICION DE GASTOS)	\$436,27
DESPACHANTE	\$546
IMPUESTO SALIDA DE DIVISAS	\$3214,92
C - RETIRO DE COMEXPORT A LA VENTA ULTIMA INTERNACION	
ARANCEL (AD-VALOREM)	\$290,02
I.V.A	\$7915,67
FODINFA	\$321,49
SERVICIO DE DESPACHO DE ADUANA	\$246,40
TRANSPORTE A COMEXPORT	\$200
TRANSPORTE COMEXPORT - OFICINA	\$185
TOTAL GASTOS INTERNACION II	\$13755,775

III- GASTOS BANCARIOS	
COMISION DEL BANCO	\$50
INTERES AL EXTERIOR	\$30
TOTAL GASTOS BANCARIOS III	\$80

IV - TOTAL IMPORTACION	
VALOR I (TOTAL DEL PAGOS AL EXTERIOR)	64298,45
VALOR II (TOTAL DE LOS GASTOS DE INTERNACION)	13755,77
VALOR III (TOTAL DE LOS GASTOS BANCARIOS)	80
IV TOTAL CON IVA INCLUIDO	78134,23

Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

En este ejemplo de una importación en factura de compresores y repuestos juntos, podemos ver que existen nuevos valores que afectan aún más al importador como lo son los gastos bancarios y el 5% de impuesto a la salida de divisas. Al igual que en los ejemplos anteriores se obtiene una base imponible a la cual se le calcularan los tributos, en vista de que hay varios productos mezclados en las facturas, los mismos que gravan diferentes porcentajes de arancel, es el deber del despachante de realizar todos los cálculos en su plataforma informática de manera individual para poder obtener un valor exacto.

Aquí se encuentran nuevos gastos como lo son el valor que cobra el despachante por sus servicios, el transporte de la mercadería a bodegas privadas, el valor por día de la mercadería en dicha bodega y el valor de transporte de la mercadería a la oficina. Al final de la operación podemos ver como el valor aumento un 21.52% o \$13,835.78.

Análisis Horizontal y Vertical

A continuación se analizarán los estados financieros de la empresa XYZ tomando en cuenta los totales y las cuentas más importantes.

EMPRESA XYZ
BALANCE GENERAL - ANALISIS VERTICAL
AL 31 DE DICIEMBRE
(en miles de dolares)

AÑOS PARTIDAS	2012		2013		2014		2015		2016	
	MONTO	VERTICAL								
ACTIVOS CORRIENTES										
EFFECTIVO	13.705,19	2%	17.342,05	2%	23.607,75	3%	9.719,05	1%	14.269,64	2%
CUENTA POR COBRAR A CLIENTES	26.531,22	4%	44.002,35	6%	22.012,52	3%	29.480,93	4%	38.849,86	6%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	25.335,00	3%	13.933,33	2%	16.402,51	2%	24.154,20	3%	2.475,13	0,4%
CREDITO TRIBUTARIO IVA	40.665,23	6%	39.788,99	5%	29.693,87	4%	30.329,19	4%	49.997,54	7%
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	15.894,06	2%	14.151,87	2%	15.370,17	2%	18.276,38	3%	21.853,53	3%
INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS	438.860,30	59%	425.155,11	55%	406.329,94	58%	451.869,82	64%	444.157,66	66%
INVENTARIO EN TRANSITO	22.379,27	3%	15.870,21	2%	14.466,65	2%	27.636,11	4%	1.456,75	0,2%
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	33.956,20	5%	45.191,33	6%	19.959,55	3%	6.213,93	1%	845,98	0,1%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	-	0%	920,00	0%		0%		0%		0,0%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	617.326,47	84%	616.355,24	80%	547.842,96	78%	597.679,61	85%	573.906,09	86%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
ACTIVOS FIJOS										
TERRENOS	10.000,00	1%	10.000,00	1%	10.000,00	1%	10.000,00	1%	10.000,00	1%
EDIFICIOS	84.812,23	11%	84.812,23	11%	84.812,23	12%	84.812,23	12%	84.812,23	13%
MUEBLES Y ENSERES	7.059,86	1%	28.818,96	4%	28.818,96	4%	4.076,00	1%	4.076,00	1%
MAQUINARIA EQUIPO INSTALACIONES	4.647,48	1%	4.647,48	1%	4.647,48	1%	4.647,48	1%	4.647,48	1%
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	-	0%	7.240,71	1%	7.240,71	1%	7.240,71	1%	7.240,71	1%
VEHICULOS	54.429,95	7%	69.638,07	9%	69.638,07	10%	36.321,43	5%	36.321,43	5%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	(40.136,56)	-5%	(51.827,52)	-7%	(49.204,77)	-7%	(42.126,65)	-6%	(50.503,89)	-8%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	120.812,96	16%	153.329,93	20%	155.952,68	22%	104.971,20	15%	96.593,96	14%
TOTAL ACTIVOS	738.139,43	100%	769.685,17	100%	703.795,64	100%	702.650,81	100%	670.500,05	100%
PASIVOS CORRIENTES										
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	5.854,38	1%	149.568,35	19%	33.955,80	5%	19.111,01	3%	19.700,55	3%
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES EXTERIOR	165.474,73	22%	3.139,66	0,4%	99.571,65	14%	174.180,75	25%	154.200,89	23%
CUENTAS POR PAGAR BANCOS LOCALES	130.415,28	18%	35.235,24	5%	59.586,86	8%	23.853,85	3%	10.278,15	2%
CUENTAS POR PAGAR BANCOS EXTERIOR	4.490,00	1%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	24.327,18	3%	10.720,36	1%	13.054,40	2%	17.224,57	2%	12.717,74	2%
IMPTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	4.540,11	1%	5.030,80	1%	3.853,24	1%	1.721,98	0%	6.276,04	1%
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.641,80	0%	4.035,40	1%	3.090,83	0%	1.381,27	0%	5.034,25	1%
OBLIGACIONES CON EL IESS	1.065,36	0%	1.050,58	0,1%	1.130,40	0%	1.026,40	0%	873,97	0%
OTROS PASIVOS BENEFICIOS SOCIALES	1.980,70	0%	1.618,83	0,2%	1.860,53	0%	1.602,94	0%	411,78	0%
ANTICIPOS DE CLIENTES	-	0%	83.149,22	11%	59.844,08	9%	28.595,00	4%	4.802,24	1%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	341.789,54	46%	293.548,44	38%	275.947,79	39%	268.697,76	38%	214.295,61	32%
PASIVOS NO CORRIENTES										
OBLIGACIONES LARGO PLAZO	-	0%	61.950,37	8%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-	0%	61.950,37	8%	-	0%	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVOS	341.789,54	46%	355.498,81	46%	275.947,79	39%	268.697,76	38%	214.295,61	32%
PATRIMONIO NETO										
CAPITAL	344.754,28	47%	344.754,28	45%	344.754,28	49%	344.754,28	49%	344.754,28	51%
UTILIDAD EJERCICIO ANTERIORES	35.498,86	5%	51.595,61	7%	69.432,08	10%	83.093,57	12%	89.198,76	13%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.096,75	2%	17.836,47	2%	13.661,49	2%	6.105,20	1%	22.251,40	3%
TOTAL PATRIMONIO	396.349,89	54%	414.186,36	54%	427.847,85	61%	433.953,04	62%	456.204,44	68%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	738.139,43	100%	769.685,17	100%	703.795,64	100%	702.650,81	100%	670.500,05	100%

Fuente: Estados Financieros proporcionados por la empresa XYZ

Por medio del análisis vertical aplicado a los estados financieros de la empresa, se puede notar que dentro del balance general la cuenta “inventarios de productos terminados”, se encuentra con la mayor representatividad en porcentajes del total de activos, en el año 2012 un 59% y en el año 2015 un 64%; porque hay productos que no rotan mucho en comparación a otros, haciendo que estos se acumulen para el siguiente año.

Con relación a la cuenta “Efectivo” podemos apreciar que en el año 2015 se presencié una disminución considerable donde se obtiene el 1% en comparación a los años 2012 con el 2%, en el 2013 con el 2% y en el año 2014 el 3%. En consecuencia de que en ese año se debió pagar deudas a múltiples proveedores lo que generó la contracción en la cuenta.

En base al análisis de las cuentas anteriormente mencionadas se puede observar que en el total de activos corrientes en la mayoría de los años los porcentajes de participación se encuentran dentro de un rango de 80% hasta el 86% dejando solo al año 2014 con una disminución del 78%.

En los activos no corrientes no se observó mayor movimiento manteniendo sus valores entre año y año con los mismos porcentajes; detectando que en el año 2015 a razón del incremento de tributos aduaneros que afectó a la rentabilidad de la empresa, se vendió uno para afrontar la crisis.

Podemos analizar que en la cuenta “Activos” se mantuvo estable entre los años 2012 hasta el 2015, observando que en el 2016 se aprecia una disminución considerable a razón que existen cuentas por cobrar elevadas.

Analizando las cuentas de pasivo podemos notar que en todos los años estudiados las cuentas por pagar representan la mayoría de sus pasivos. Variando todos los años; así como en el año 2012 del 45% del valor de las obligaciones pendientes de pago se fueron saneando, dando como resultado que en el año 2016 se obtuvo un porcentaje del 29% de obligaciones pendientes.

El capital se mantuvo dentro de un rango aceptable de participación entre 45% y el 51% en todos los años estudiados, variando debido a que se fueron subsanando las diferentes cuentas de pasivo anteriormente mencionadas.

Finalmente la cuenta Patrimonio presenta un escenario favorable para que la empresa siga con sus objetivos fijados en el crecimiento empresarial, buscando opciones de publicidad y marketing que mejoren la venta de la marca, de esta manera dar a conocer de las cualidades que tiene la marca del producto.

EMPRESA XYZ
ESTADO DE RESULTADO - ANALISIS VERTICAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
(en miles de dolares)

AÑOS	2012		2013		2014		2015		2016	
PARTIDAS	MONTO	VERTICAL								
INGRESOS										
VENTAS LOCALES TARIFA 12%	344.595,82		334.839,28		330.059,68		260.836,02		299.400,20	
VENTAS LOCALES TARIFA 0%	-		-		-		-		-	
UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS FIJOS	4.760,00		-		-		12.395,54		-	
TOTAL INGRESOS	349.355,82	100%	334.839,28	100%	330.059,68	100%	273.231,56	100%	299.400,20	100%
COSTOS Y GASTOS										
COSTOS DE MERCADERIA										
INVENTARIO INICIAL MERCADERIA	461.239,57	132%	441.025,32	132%	420.796,59	127%	479.505,93	175%	445.614,41	149%
COMPRAS NETAS LOCALES	19.562,17	6%	2.686,80	1%	21.380,06	6%	26.836,67	10%	31.597,50	11%
IMPORTACIONES DE BIENES	194.308,68	56%	199.410,68	60%	190.941,02	58%	90.408,76	33%	137.759,79	46%
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES	(458.860,30)	-131%	(461.239,57)	-138%	(441.025,32)	-134%	(420.796,59)	-154%	(479.505,93)	-160%
TOTAL COSTOS DE MERCADERIA	216.250,12	62%	181.883,23	54%	192.092,35	58%	175.954,77	64%	135.465,77	45%
GASTOS GENERALES										
SUELDOS Y SALARIOS	28.369,17	8%	28.368,00	8%	28.368,00	9%	24.532,00	9%	21.792,00	7%
BENEFICIOS SOCIALES	2.240,00	1%	2.318,00	1%	2.384,00	1%	2.073,54	1%	2.748,00	1%
APORTE AL IESS	4.411,51	1%	4.777,31	1%	4.810,72	1%	4.030,98	1%	3.463,77	1%
HONORARIOS PROFESIONALES	5.962,60	2%	5.141,00	2%	5.217,69	2%	5.055,52	2%	20.492,90	7%
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	8.933,16	3%	9.971,35	3%	7.958,91	2%	6.611,16	2%	21.081,41	7%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	2.506,83	1%	1.930,40	1%	2.223,82	1%	1.990,61	1%	3.043,30	1%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	2.730,74	1%	2.769,56	1%	2.683,39	1%	351,25	0,1%	1.143,52	0%
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	2.258,28	1%	3.721,40	1%	7.166,58	2%	8.670,83	3%	14.517,12	5%
TRANSPORTE	582,43	0,2%	851,06	0,3%	416,11	0,1%	590,11	0%	990,76	0%
COMISIONES LOCALES	2.114,08	1%	1.192,25	0,4%	1.991,50	1%	217,40	0%	1.664,21	1%
INTERESES BANCARIOS LOCAL	14.824,95	4%	14.286,78	4%	17.900,17	5%	13.198,61	5%	9.324,69	3%
PRIMAS DE SEGUROS	5.448,36	2%	3.477,26	1%	3.267,65	1%	1.791,40	1%	1.973,35	1%
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	10.216,65	3%	7.698,71	2%	6.937,04	2%	6.888,03	3%	13.714,71	5%
GASTOS DE VIAJES	1.120,89	0,3%	15.130,24	5%	374,29	0,1%	397,32	0,1%	2.973,63	1%
GASTOS DEPRECIACIONES	7.006,23	2%	9.451,46	3%	9.451,46	3%	8.461,88	3%	8.377,24	3%
SERVICIOS PUBLICOS	6.430,74	2%	5.629,68	2%	4.634,86	1%	3.207,71	1%	3.072,13	1%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	3.670,42	1%	9.338,92	3%	11.575,58	4%	-	0%	-	0%
TOTAL GASTOS GENERALES	108.827,04	31%	126.053,38	38%	117.361,77	36%	88.068,35	32%	130.372,74	44%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	325.077,16	93%	307.936,61	92%	309.454,12	94%	264.023,12	97%	265.838,51	89%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.278,66	7%	26.902,67	8%	20.605,56	6%	9.208,44	3%	33.561,69	11%
PARTICIPACION DE TRABAJADORES 15%	3.641,80	1%	4.035,40	1%	3.090,83	1%	1.381,27	1%	5.034,25	2%
UTILIDAD GRAVABLE	20.636,86	6%	22.867,27	7%	17.514,73	5%	7.827,17	3%	28.527,44	10%
IMPTO A LA RENTA CAUSADO	4.540,11	1%	5.030,80	2%	3.853,24	1%	1.721,98	1%	6.276,04	2%
UTILIDAD NETA	16.096,75	5%	17.836,47	5%	13.661,49	4%	6.105,20	2%	22.251,40	7%

Fuente: Estados Financieros proporcionados por la empresa XYZ

En el Estado de Resultado podemos encontrar que la cuenta “Costos de Mercadería” dentro del año 2012, representaba un 62% del total de las ventas y a partir del año 2015 empieza un decrecimiento porcentual que afectó al año 2016 dejando como resultado un 45% del total de las ventas de la empresa. Hubo una gran variación en la participación de las importaciones disminuyéndose hasta un 33% en el año 2015, debido a los nuevos tributos aduaneros y a otros factores.

Dentro de esta sección se encuentra también la cuenta “Compras Locales” la cual llega al 10% en el 2015 lo que indica que en ese año los materiales como cajas de madera, pernos y otros que ayudan a la mejor presentación del producto ante los clientes fueron adquiridos en mayor cantidad debido a que la empresa experimentó una nueva competencia de origen chino los cuales ofrecían repuestos que dañaban los compresores de origen brasilero debido a su baja calidad, es por eso que a pesar de que el 2015 fue un año en el que las ventas de la empresa se vieron afectadas por las medidas arancelarias, este problema demostró a los clientes que es mejor comprar el producto brasilero de buena calidad a pesar del incremento de su precio. Esta información concuerda con la cuenta “Ventas Locales Tarifa 12%” donde se puede apreciar el descenso de sus ventas.

En relación a la cuenta “Gastos Generales” en el año 2016 existe un aumento considerable referente a que en el año 2012 el porcentaje fue de 31% a comparación del año 2016 con un 44%; debido a que se puede observar que los costos de mercaderías en este año son menores al año 2012, como consecuencia de ello se observa que la utilidad neta alcanzó un aumento considerable, logrando un 7% del total de las ventas.

La cuenta que más destacó fue “Gastos de Viajes” la misma que llegó a tener una participación de hasta un 5% en el año 2013 y que luego fue descendiendo con el pasar de los años, este porcentaje está vinculado con la devolución de mercaderías que tuvo que hacer la empresa para poder hacerse cargo de una deuda a largo plazo.

EMPRESA XYZ
BALANCE GENERAL - ANALISIS HORIZONTAL
AL 31 DE DICIEMBRE
(en miles de dolares)

AÑOS PARTIDAS	2012	2013	2014	2015	2016	CRECIMIENTO				VARIACION			
	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2012 - 2013	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016
ACTIVOS CORRIENTES													
EFFECTIVO	13.705,19	17.342,05	23.607,75	9.719,05	14.269,64	26,54%	36,13%	-58,83%	46,82%	3.636,86	6.265,70	(13.888,70)	4.550,59
CUENTA POR COBRAR A CLIENTES	26.531,22	44.002,35	22.012,52	29.480,93	38.849,86	65,85%	-49,97%	33,93%	31,78%	17.471,13	(21.989,83)	7.468,41	9.368,93
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	25.335,00	13.933,33	16.402,51	24.154,20	2.475,13	-45,00%	17,72%	47,26%	-89,75%	(11.401,67)	2.469,18	7.751,69	(21.679,07)
CREDITO TRIBUTARIO IVA	40.665,23	39.788,99	29.693,87	30.329,19	49.997,54	-2,15%	-25,37%	2,14%	64,85%	(876,24)	(10.095,12)	635,32	19.668,35
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	15.894,06	14.151,87	15.370,17	18.276,38	21.853,53	-10,96%	8,61%	18,91%	19,57%	(1.742,19)	1.218,30	2.906,21	3.577,15
INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS	438.860,30	425.155,11	406.329,94	451.869,82	444.157,66	-3,12%	-4,43%	11,21%	-1,71%	(13.705,19)	(18.825,17)	45.539,88	(7.712,16)
INVENTARIO EN TRANSITO	22.379,27	15.870,21	14.466,65	27.636,11	1.456,75	-29,09%	-8,84%	91,03%	-94,73%	(6.509,06)	(1.403,56)	13.169,46	(26.179,36)
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	33.956,20	45.191,33	19.959,55	6.213,93	845,98	33,09%	-55,83%	-68,87%	-86,39%	11.235,13	(25.231,78)	(13.745,62)	(5.367,95)
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	-	920,00				0,00%	-100%	0,00%	0,00%	920,00	(920,00)	-	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	617.326,47	616.355,24	547.842,96	597.679,61	573.906,09	-0,16%	-11,12%	9,10%	-3,98%	(971,23)	(68.512,28)	49.836,65	(23.773,52)
ACTIVOS NO CORRIENTES													
ACTIVOS FIJOS													
TERRENOS	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	-	-
EDIFICIOS	84.812,23	84.812,23	84.812,23	84.812,23	84.812,23	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	-	-
MUEBLES Y ENSERES	7.059,86	28.818,96	28.818,96	4.076,00	4.076,00	308,21%	0,00%	-85,86%	0,00%	21.759,10	-	(24.742,96)	-
MAQUINARIA EQUIPO INSTALACIONES	4.647,48	4.647,48	4.647,48	4.647,48	4.647,48	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	-	-
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	-	7.240,71	7.240,71	7.240,71	7.240,71	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7.240,71	-	-	-
VEHICULOS	54.429,95	69.638,07	69.638,07	36.321,43	36.321,43	27,94%	0,00%	-47,84%	0,00%	15.208,12	-	(33.316,64)	-
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	(40.136,56)	(51.827,52)	(49.204,77)	(42.126,65)	(50.503,89)	29,13%	-5,06%	-14,39%	19,89%	(11.690,96)	2.622,75	7.078,12	(8.377,24)
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	120.812,96	153.329,93	155.952,68	104.971,20	96.593,96	26,92%	1,71%	-32,69%	-7,98%	32.516,97	2.622,75	(50.981,48)	(8.377,24)
TOTAL ACTIVOS	738.139,43	769.685,17	703.795,64	702.650,81	670.500,05	4,27%	-8,56%	-0,16%	-4,58%	31.545,74	(65.889,53)	(1.144,83)	(32.150,75)
PASIVOS CORRIENTES													
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	5.854,38	149.568,35	33.955,80	19.111,01	19.700,55	2454,81%	-77,30%	-43,72%	3,08%	143.713,97	(115.612,55)	(14.844,79)	589,54
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES EXTERIOR	165.474,73	3.139,66	99.571,65	174.180,75	154.200,89	-98,10%	3071,42%	74,93%	-11,47%	(162.335,07)	96.431,99	74.609,10	(19.979,86)
CUENTAS POR PAGAR BANCOS LOCALES	130.415,28	35.235,24	59.586,86	23.853,85	10.278,15	-72,98%	69,11%	-59,97%	-56,91%	(95.180,04)	24.351,62	(35.733,01)	(13.575,70)
CUENTAS POR PAGAR BANCOS EXTERIOR	4.490,00	-	-	-	-	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	(4.490,00)	-	-	-
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	24.327,18	10.720,36	13.054,40	17.224,57	12.717,74	-55,93%	21,77%	31,94%	-26,17%	(13.606,82)	2.334,04	4.170,17	(4.506,83)
IMPOTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	4.540,11	5.030,80	3.853,24	1.721,98	6.276,04	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	490,69	(1.177,56)	(2.131,26)	4.554,06
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.641,80	4.035,40	3.090,83	1.381,27	5.034,25	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	393,60	(944,57)	(1.709,57)	3.652,99
OBLIGACIONES CON EL IESS	1.065,36	1.050,58	1.130,40	1.026,40	873,97	-1,39%	7,60%	-9,20%	-14,85%	(14,78)	79,82	(104,00)	(152,43)
OTROS PASIVOS BENEFICIOS SOCIALES	1.980,70	1.618,83	1.860,53	1.602,94	411,78	-18,27%	14,93%	-13,84%	-74,31%	(361,87)	241,70	(257,59)	(1.191,16)
ANTICIPOS DE CLIENTES	-	83.149,22	59.844,08	28.595,00	4.802,24	0,00%	-28,03%	-52,22%	-83,21%	83.149,22	(23.305,14)	(31.249,08)	(23.792,76)
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	341.789,54	293.548,44	275.947,79	268.697,76	214.295,61	-14,11%	-6,00%	-2,63%	-20,25%	(48.241,10)	(17.600,65)	(7.250,03)	(54.402,15)
PASIVOS NO CORRIENTES													
OBLIGACIONES LARGO PLAZO	-	61.950,37	-	-	-	0,00%	-100,00%	0,00%	0,00%	61.950,37	(61.950,37)	-	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-	61.950,37	-	-	-	0,00%	-100,00%	0,00%	0,00%	61.950,37	(61.950,37)	-	-
TOTAL PASIVOS	341.789,54	355.498,81	275.947,79	268.697,76	214.295,61	4,01%	-22,38%	-2,63%	-20,25%	13.709,27	(79.551,02)	(7.250,03)	(54.402,15)
PATRIMONIO NETO													
CAPITAL	344.754,28	344.754,28	344.754,28	344.754,28	344.754,28	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	-	-
UTILIDAD EJERCICIO ANTERIORES	35.498,86	51.595,61	69.432,08	83.093,57	89.198,76	45,34%	34,57%	19,68%	7,35%	16.096,75	17.836,47	13.661,49	6.105,20
UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.096,75	17.836,47	13.661,49	6.105,20	22.251,40	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	1.739,72	(4.174,98)	(7.556,29)	16.146,20
TOTAL PATRIMONIO	396.349,89	414.186,36	427.847,85	433.953,04	456.204,44	4,50%	3,30%	1,43%	5,13%	17.836,47	13.661,49	6.105,20	22.251,40
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	738.139,43	769.685,17	703.795,64	702.650,81	670.500,05	4,27%	-8,56%	-0,16%	-4,58%	31.545,74	(65.889,53)	(1.144,83)	(32.150,75)

Fuente: Estados Financieros proporcionados por la empresa XYZ

Por otro lado, el análisis horizontal nos demostró las variaciones en cifras y el crecimiento de las cuentas en porcentajes a través de los años donde nos podemos dar cuenta que dentro del Balance general, las cuentas del activo corriente como “Efectivo” sufren grandes disminuciones de hasta un 58% o más de \$13.000 durante el 2015 donde claramente se aprecia una contracción en las ventas, luego en el 2016 se recupera pero no lo suficiente como para volver a las cantidades de los primeros años estudiados.

La cuenta “Inventarios Terminados” es la que se mantiene con menores variaciones que las demás, lo que quiere decir que tienen un inventario bastante grande que se repone cada vez que la mercadería es vendida para evitar problemas de una insuficiencia de productos para la venta.

En los activos no corrientes las cuentas como “Edificio” y “Terreno” no sufren ninguna variación, mientras que la cuenta que varía en más de \$21.000 entre el 2012 y el 2013 es “Muebles y Enseres”, la explicación es que hubo una adquisición de nuevos muebles. En el periodo 2014 hasta el 2015 hubo una disminución del 85% o de más de \$24.000 por motivo de las ventas de sus bienes muebles, se vieron obligados a hacerlo debido a la dura situación con respecto a sus ventas a causa de las nuevas medidas arancelarias o tributos aduaneros impuestos por el gobierno.

Generalmente los activos de la empresa han sufrido muy pequeñas variaciones en los años estudiados, estos nos sobrepasan el 9% de variación, siendo siempre los activos corrientes anteriormente mencionados los que tienden a poseer la mayor participación del total y teniendo también grandes cuentas por cobrar.

Dentro de los pasivos las cuentas que más destacan son las cuentas por pagar de todo tipo, lo que quiere decir que es una empresa endeudada nacional e internacionalmente. La única cuenta que disminuye a un nivel aceptable con el pasar de los tiempos es la pendiente de pago con sus proveedores locales, mientras que las demás deudas con los bancos y proveedores internacionales decrece en los primeros años pero vuelve a aumentar hasta un 74.93% en el 2015. Dando a notar la

urgencia de la empresa por la ayuda de los bancos debido también a que en este año hubo una gran contracción en ventas y la empresa se vio afectada

Las obligaciones a largo plazo en el año 2013 tienen una reducción de su totalidad debido a la devolución de mercadería que la empresa realizó cuando hizo un viaje a Brasil para la capacitación de sus empleados, esa es la causa de su desaparición en un solo año y no en varios como es normal. Esta cuenta corresponde a la totalidad de los pasivos no corrientes.

EMPRESA XYZ
ESTADO DE RESULTADO - ANALISIS HORIZONTAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
(en miles de dolares)

AÑOS	2012	2013	2014	2015	2016	CRECIMIENTO				VARIACION			
	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	2012-2013	2013 - 2014	2014-2015	2015 - 2016	2012-2013	2013 - 2014	2014-2015	2015 - 2016
PARTIDAS													
INGRESOS													
VENTAS LOCALES TARIFA 12%	344.595,82	334.839,28	330.059,68	260.836,02	299.400,20	-2,83%	-1,43%	-20,97%	14,78%	(9.756,54)	(4.779,60)	(69.223,66)	38.564,18
VENTAS LOCALES TARIFA 0%	-	-	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-	-	-	-
UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS FIJOS	4.760,00	-	-	12.395,54	-	-100,00%	0,00%	0,00%	-100,00%	(4.760,00)	-	12.395,54	(12.395,54)
TOTAL INGRESOS	349.355,82	334.839,28	330.059,68	273.231,56	299.400,20	-4,16%	-1,43%	-17,22%	9,58%	(14.516,54)	(4.779,60)	(56.828,12)	26.168,64
COSTOS Y GASTOS													
COSTOS DE MERCADERIA													
INVENTARIO INICIAL MERCADERIA	461.239,57	441.025,32	420.796,59	479.505,93	445.614,41	-4,38%	-4,59%	13,95%	-7,07%	(20.214,25)	(20.228,73)	58.709,34	(33.891,52)
COMPRAS NETAS LOCALES	19.562,17	2.686,80	21.380,06	26.836,67	31.597,50	-86,27%	695,74%	25,52%	17,74%	(16.875,37)	18.693,26	5.456,61	4.760,83
IMPORTACIONES DE BIENES	194.308,68	199.410,68	190.941,02	90.408,76	137.759,79	2,63%	-4,25%	-52,65%	52,37%	5.102,00	(8.469,66)	(100.532,26)	47.351,03
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES	(458.860,30)	(461.239,57)	(441.025,32)	(420.796,59)	(479.505,93)	0,52%	-4,38%	-4,59%	13,95%	(2.379,27)	20.214,25	20.228,73	(58.709,34)
TOTAL COSTOS DE MERCADERIA	216.250,12	181.883,23	192.092,35	175.954,77	135.465,77	-15,89%	5,61%	-8,40%	-23,01%	(34.366,89)	10.209,12	(16.137,58)	(40.489,00)
GASTOS GENERALES													
SUELDOS Y SALARIOS	28.369,17	28.368,00	28.368,00	24.532,00	21.792,00	0,00%	0,00%	-13,52%	-11,17%	(1,17)	-	(3.836,00)	(2.740,00)
BENEFICIOS SOCIALES	2.240,00	2.318,00	2.384,00	2.073,54	2.748,00	3,48%	2,85%	-13,02%	32,53%	78,00	66,00	(310,46)	674,46
APORTE AL IESS	4.411,51	4.777,31	4.810,72	4.030,98	3.463,77	8,29%	0,70%	-16,21%	-14,07%	365,80	33,41	(779,74)	(567,21)
HONORARIOS PROFESIONALES	5.962,60	5.141,00	5.217,69	5.055,52	20.492,90	-13,78%	1,49%	-3,11%	305,36%	(821,60)	76,69	(162,17)	15.437,38
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	8.933,16	9.971,35	7.958,91	6.611,16	21.081,41	11,62%	-20,18%	-16,93%	218,88%	1.038,19	(2.012,44)	(1.347,75)	14.470,25
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	2.506,83	1.930,40	2.223,82	1.990,61	3.043,30	-22,99%	15,20%	-10,49%	52,88%	(576,43)	293,42	(233,21)	1.052,69
PROMOCION Y PUBLICIDAD	2.730,74	2.769,56	2.683,39	351,25	1.143,52	1,42%	-3,11%	-86,91%	225,56%	38,82	(86,17)	(2.332,14)	792,27
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	2.258,28	3.721,40	7.166,58	8.670,83	14.517,12	64,79%	92,58%	20,99%	67,42%	1.463,12	3.445,18	1.504,25	5.846,29
TRANSPORTE	582,43	851,06	416,11	590,11	990,76	46,12%	-51,11%	41,82%	67,89%	268,63	(434,95)	174,00	400,65
COMISIONES LOCALES	2.114,08	1.192,25	1.991,50	217,40	1.664,21	-43,60%	67,04%	-89,08%	665,51%	(921,83)	799,25	(1.774,10)	1.446,81
INTERESES BANCARIOS LOCAL	14.824,95	14.286,78	17.900,17	13.198,61	9.324,69	-3,63%	25,29%	-26,27%	-29,35%	(538,17)	3.613,39	(4.701,56)	(3.873,92)
PRIMAS DE SEGUROS	5.448,36	3.477,26	3.267,65	1.791,40	1.973,35	-36,18%	-6,03%	-45,18%	10,16%	(1.971,10)	(209,61)	(1.476,25)	181,95
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	10.216,65	7.698,71	6.937,04	6.888,03	13.714,71	-24,65%	-9,89%	-0,71%	99,11%	(2.517,94)	(761,67)	(49,01)	6.826,68
GASTOS DE VIAJES	1.120,89	15.130,24	374,29	397,32	2.973,63	1249,84%	-97,53%	6,15%	648,42%	14.009,35	(14.755,95)	23,03	2.576,31
GASTOS DEPRECIACIONES	7.006,23	9.451,46	9.451,46	8.461,88	8.377,24	34,90%	0,00%	-10,47%	-1,00%	2.445,23	-	(989,58)	(84,64)
SERVICIOS PUBLICOS	6.430,74	5.629,68	4.634,86	3.207,71	3.072,13	-12,46%	-17,67%	-30,79%	-4,23%	(801,06)	(994,82)	(1.427,15)	(135,58)
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	3.670,42	9.338,92	11.575,58	-	-	154,44%	23,95%	-100,00%	0,00%	5.668,50	2.236,66	(11.575,58)	-
TOTAL GASTOS GENERALES	108.827,04	126.053,38	117.361,77	88.068,35	130.372,74	15,83%	-6,90%	-24,96%	48,04%	17.226,34	(8.691,61)	(29.293,42)	42.304,39
TOTAL COSTOS Y GASTOS	325.077,16	307.936,61	309.454,12	264.023,12	265.838,51	-5,27%	0,49%	-14,68%	0,69%	(17.140,55)	1.517,51	(45.431,00)	1.815,39
UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.278,66	26.902,67	20.605,56	9.208,44	33.561,69	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	2.624,01	(6.297,11)	(11.397,12)	24.353,25
PARTICIPACION DE TRABAJADORES 15%	3.641,80	4.035,40	3.090,83	1.381,27	5.034,25	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	393,60	(944,57)	(1.709,57)	3.652,99
UTILIDAD GRAVABLE	20.636,86	22.867,27	17.514,73	7.827,17	28.527,44	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	2.230,41	(5.352,54)	(9.687,55)	20.700,26
IMPTO A LA RENTA CAUSADO	4.540,11	5.030,80	3.853,24	1.721,98	6.276,04	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	490,69	(1.177,56)	(2.131,26)	4.554,06
UTILIDAD NETA	16.096,75	17.836,47	13.661,49	6.105,20	22.251,40	10,81%	-23,41%	-55,31%	264,47%	1.739,72	(4.174,98)	(7.556,29)	16.146,20

Fuente: Estados Financieros proporcionados por la empresa XYZ

El análisis horizontal en el estado de resultado nos demuestra que la cuenta “Importación de Bienes” sufre una disminución del 52.65% o \$100.532,26 en el año 2015 en comparación al 2014 demostrando así que en ese año hubo un gran impacto al momento de importar mercadería por las nuevas medidas arancelarias establecidas para ese año, en el 2016 crece 52.37% y a pesar de esto, no vuelve a los niveles de los primeros años de estudio que alcanzaban hasta \$194.000 en importaciones. En este análisis también interviene la acumulación de inventarios de los años anteriores.

En los gastos generales, la cuenta “Sueldos y Salarios” experimenta ligeras variaciones entre los primeros tres años de estudio, a partir del 2015 se aprecia una disminución del 13.52% y en el 2016 de un 11.17% lo que representa la reducción de personal a la que la empresa recurrió para poder soportar un año muy duro y exigente para los importadores a causa del impacto de nuevas medidas arancelarias a la importación de sus productos y a su contracción en ventas.

Incluso en la publicidad se puede ver como los gastos en publicidad en el año 2015 fueron reducidos en un 86.91% en relación a los años anteriores como mecanismos para hacer frente a los nuevos impuestos que afectó la rentabilidad de la empresa. También se puede apreciar un gran incremento en la cuenta Gastos de Viaje en el año 2013 la misma que se relaciona con la cuenta de pasivo no corriente que se encuentra en el balance general. De esta manera nos podemos dar cuenta que los gastos tuvieron que ser reducidos en el año 2015 hasta en un 24.96% para poder superar una época difícil por la intervención gubernamental.

La utilidad de la empresa se vio afectada en un 55.31% en el año 2015 con \$6.105,20 en comparación a los primeros tres años de estudio y por esta misma causa se vio perjudicada también la participación a los trabajadores.

Ratios Financieros

RATIOS	2012	2013	2014	2015	2016
SOLVENCIA					
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1,81	\$ 2,10	\$ 1,99	\$ 2,22	\$ 2,68
PASIVO CORRIENTE					
PRUEBA ACIDA					
ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO	\$ 0,46	\$ 0,60	\$ 0,46	\$ 0,44	\$ 0,60
PASIVO CORRIENTE					
CAPITAL TRABAJO					
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	\$ 275.536,93	\$ 322.806,80	\$ 271.895,17	\$ 328.981,85	\$ 359.610,48
ENDEUDAMIENTO					
PASIVO	86%	86%	64%	62%	47%
PATRIMONIO NETO					
ENDEUDAMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES					
PASIVO	46%	46%	39%	38%	32%
ACTIVO					
RENTABILIDAD					
RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS					
UTILIDAD NETA	5%	5%	4%	2%	7%
VENTAS NETAS					
RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES					
UTILIDAD NETA	2%	2%	2%	1%	3%
ACTIVO TOTAL					

Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

Solvencia: En todos los años de estudio la liquidez está dentro de un rango de \$1.81 y \$2.68 siendo los años 2013, 2015 y 2016 los que superan los \$2.00. En los años 2012 y 2014 sus activos son capaces de hacerse cargo de sus pasivos siempre y cuando estos se conviertan en efectivo, siendo esta una protección contra los acreedores. Pero en los otros tres años, la empresa cuenta con activos corrientes ociosos, es decir, activos que se encuentran estancados que no generan ganancias ni beneficios y que afectan a la rentabilidad de la empresa a corto plazo. Por eso el nivel aceptable se encuentra entre \$1.5 y \$2.00.

Prueba Acida: La empresa en todos los años de estudio cuenta con un rango entre \$0.44 y \$0.60, siendo el valor más bajo el referente al año 2015 y el más alto al año

2013 y 2016. Los años 2012 y 2014 cuentan con un \$0.44, lo que indica que en el año más difícil para la empresa el cual fue el 2015, por cada dólar de deuda que tenía la empresa solo contaba con \$0.44 para hacerle frente al igual que en los otros años, aunque mejora en los años 2013 y 2016 no llega a un nivel óptimo. Podemos deducir que si la empresa quisiera atender sus obligaciones sin tener que liquidar o vender sus inventarios, no podría hacerlo. La empresa depende mucho de la venta de sus inventarios para hacerse cargo de sus obligaciones.

Capital de Trabajo: Este indicador nos demuestra que una vez que la empresa cancele sus deudas u obligaciones corrientes le quedaran entre \$271.895,17 y 359.610,48 en todos los años estudiados, siendo el más bajo del 2014 y el más alto del 2016. Para poder hacerse cargo y atender las obligaciones que surgen en el desarrollo normas de la actividad económica de la empresa.

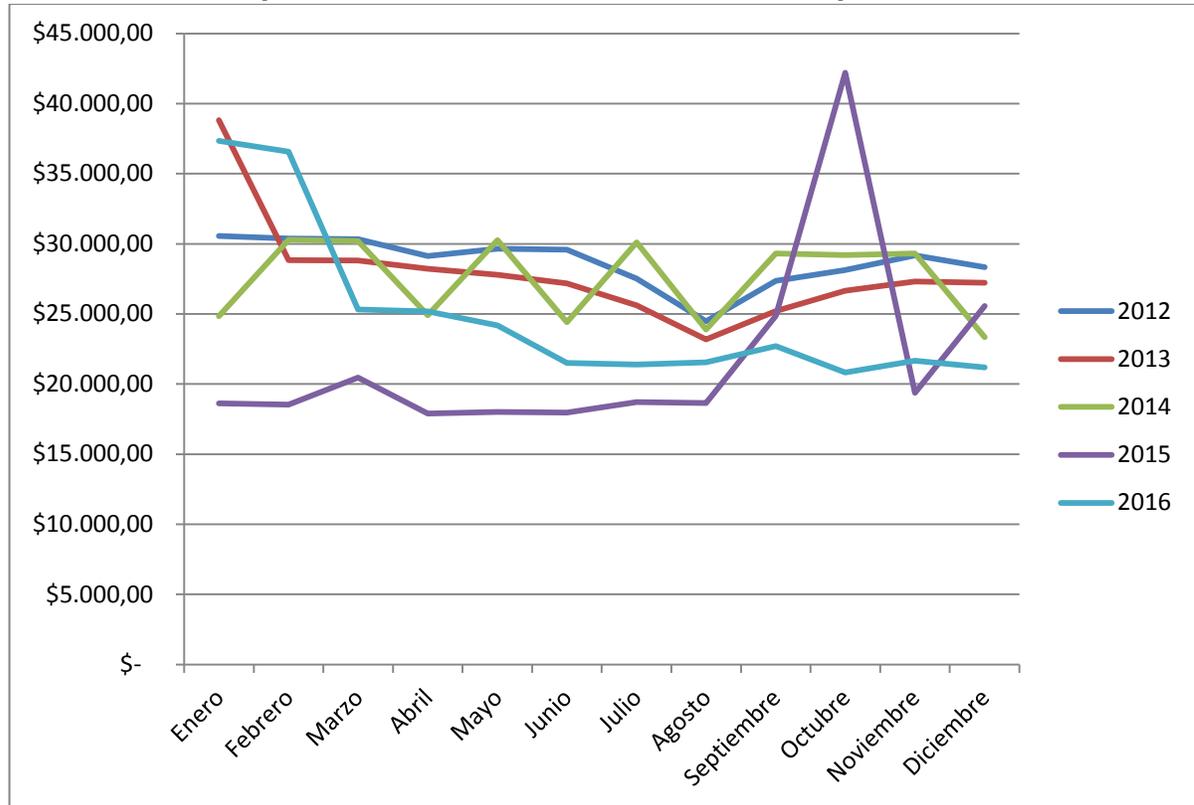
Endeudamiento: Este indicador nos demuestra que en el 2012 y 2013 la empresa se encontraba en altos niveles de endeudamiento con sus acreedores manteniéndose con un 86% entre ambos años. Empieza a descender en los siguientes tres años finalizando en el 2016 con 47% lo que indica solo ese porcentaje sigue comprometido con sus acreedores.

Endeudamiento sobre los activos: En los primeros dos años de estudio se pudo apreciar que la empresa contaba con un 46% el mismo que fue descendiendo a partir del año 2014 desde un 39% hasta el 32% en el año 2016. Lo que indica que entre el 2012 y 2013 la empresa dependía mucho de sus acreedores y disponía de una limitada capacidad de endeudamiento, pero en los años posteriores el índice empezó a bajar y la empresa un mejor grado de independencia frente sus acreedores.

Rentabilidad de ventas netas: se puede apreciar que en los primeros dos años de estudio las ventas generaron el 5% de la utilidad, desciende al 4% en el 2014 y al 2% en el 2015 debido a la contracción de las ventas provocadas por los tributos aduaneros o medidas arancelarias. Luego aumenta a un 7% en el año 2016 en este año a pesar de los costos de ventas y de los diferentes tipos de gastos las ventas crecieron lo suficiente para ser beneficiario de este aumento.

Rentabilidad de las inversiones: Este indicador demuestra el rendimiento obtenido de acuerdo a la inversión de la empresa, en los primeros tres años podemos apreciar que cuenta con un 2% pero disminuye al 1% en el 2015 lo que indica que en todo este periodo mencionado hay un empeoramiento en la utilización de activos para generar ganancias a pesar que en el 2016 sube a un 3%.

Análisis del comportamiento de las ventas mensuales por año



Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

El año 2012 inicio sus ventas de manera aceptable, entre los meses de enero y junio tuvieron una gran continuidad en sus ventas, tan solo con el mínimo descenso. Empezó a bajar en medianas cantidades entre los meses de junio a agosto, a pesar de la mediana reducción de ventas se mantuvo en cantidades aceptables que son entre \$20.000 y \$30.000 mensuales. A partir de agosto en adelante las ventas aumentan una vez más debido al ligero incremento en la demanda hasta el mes de

noviembre y termina con un mínimo declive en diciembre. Haciendo del 2012 un año muy rentable porque sus ventas se mantuvieron dentro del rango de \$23.000 a \$31.000 mensuales. Las razones para este buen año fue la gran demanda en repuestos y compresores, junto con la poca intervención gubernamental por medio de nuevos impuestos, sin dejar de lado la fidelidad de sus clientes prefiriendo siempre la marca de origen brasilera.

El año 2013 empezó con un gran número de ventas en el mes de Enero con aproximadamente \$38.000. Se puede presenciar después un descenso en el mes de Febrero donde las ventas bajan a \$28.000 y a partir de este mes las ventas sufren descensos y aumentos, pero se mantienen siempre dentro de un rango de ventas aceptables el cual es de \$20.000 a \$30.000 mensuales.

El año 2014 fue muy similar a los dos últimos años estudiados, sus ventas se mantuvieron dentro del intervalo de \$23.000 a \$31.000, los primeros tres años estudiados la empresa muestra un comportamiento aceptable en sus ventas mensuales, demostrando aumentos y descensos en cada mes pero nunca descendiendo de los \$20.000 mensuales. Esto se debe a la gran demanda en el sector industrial en compresores pero aún más en sus repuestos y también al beneficio que reciben los compresores por parte de los acuerdos de complementación económica, beneficios los cuales no reciben la mayoría de su competencia.

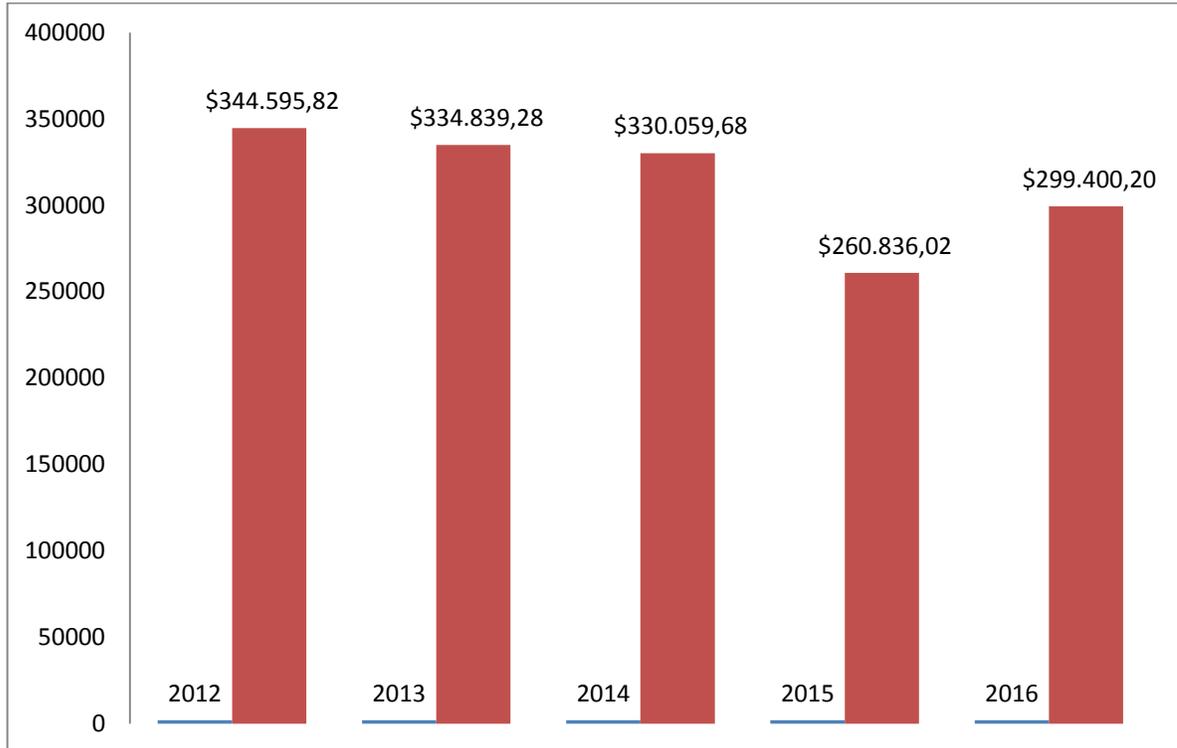
El 2015 fue un año con varios problemas para esta empresa debido a que gracias a los acuerdos entre China y Ecuador, los productos asiáticos podían entrar con beneficios arancelarios, entre esos productos estaban los compresores industriales y sus repuestos. Además se encontraron también con un nuevo impuesto las “salvaguardias” los cuales no afectaban a sus compresores pero si a sus repuestos los mismos que representan la mayor parte de sus ventas, incluso desde los primeros meses del año se aprecia una caída en ventas con relación al año anterior y es que el simple hecho que el consumidor sepa que se va a implementar un nuevo

impuesto, lo hace alejarse del punto de venta y cambiando su opinión con respecto a la compra aun cuando el impuesto no entraba en vigencia aun.

Desde el mes de enero hasta agosto las ventas fueron menores a \$20.000 y a partir de septiembre se empezaron a elevar hasta alcanzar su punto máximo en octubre con \$42.197,17, esta gran alza en ventas se debe a un problema que afecto en parte a la empresa. El problema radico en el uso de repuestos chinos en los compresores brasileros, los mismos que debido a su baja calidad empezaron a ocasionar daños graves en los compresores, desde ese momento la empresa decidió dar solo un año de garantía a los compresores siempre y cuando cumplan con la condición de tener en su interior repuestos únicamente originales, dado que ya muchas personas habían sufrido problemas relacionados a los repuestos de origen asiático, los repuestos brasileros se empezaron a vender en mayor cantidad incluso siendo adquiridos por clientes que tienen compresores de origen alemán y estadounidense.

El año 2016 inicio con grandes ventas en parte relacionadas con los problemas vividos durante el año anterior. Además, en este año el país sufrió un terremoto el cual afecto a su población, como medida de solidaridad el presidente del Ecuador decidió subir el IVA del 12% al 14% en el mes de junio, se puede apreciar que en este periodo hay una pequeña mejora en comparación al año anterior a pesar del aumento de dos puntos en el IVA y a las salvaguardias que vienen desde al año anterior. A partir de marzo hasta diciembre las ventas varían entre los rangos de \$21.000 hasta \$25.500.

Total de ventas anuales



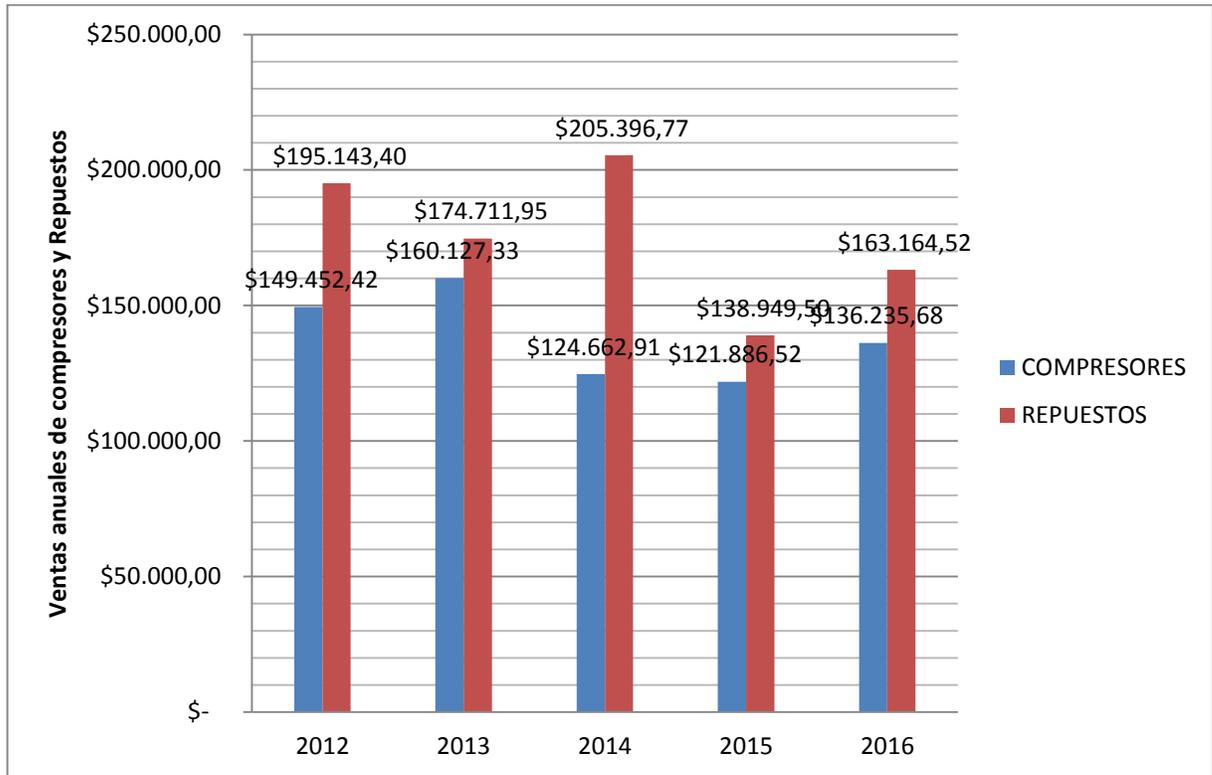
Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

A continuación se encuentran los totales de ventas anuales, en donde podemos deducir que los primeros tres años (2012 – 2013 – 2014) comparten algo en común, lo cual es un punto de equilibrio en ventas que se ha mantenido entre \$330.000 y \$344.600. A partir del 2015 se puede apreciar el impacto que han sufrido las ventas bajando un 20.97% en relación al 2014.

Luego en el 2016 las ventas aumentan un 14.78%. A pesar del último aumento en ventas en el año anteriormente mencionado las cifras no son capaces de volver a ese punto de equilibrio demostrado en los primeros tres años de estudio. Por lo tanto se afirma que la empresa sufrió un impacto en sus ventas debido a los tributos aduaneros y de la competencia.

Participación anual de los compresores y repuestos



Fuente: Empresa XYZ

Elaborado por el autor

En relación al gráfico anterior podemos ver que la venta de repuestos es la principal fuente de ingresos en todos los años, los mismos que alcanzan un declive en el año 2015 por los factores anteriormente mencionados. Mientras que los compresores los cuales están libres del tributo aduanero “Ad-Valorem” se comercializaron con normalidad siempre dependiendo de la misma demanda. Con este gráfico queda demostrado que los productos que representan la mayor parte de ingresos de la empresa XYZ a partir del 2015 gravan mayores aranceles y por lo tanto sus ventas se ven afectadas.

Propuesta para reducir el impacto

Analizando los problemas por los que se vio afectada la empresa XYZ y en virtud de que en el Ecuador no se fabrican estos productos, además de que no es conveniente importar productos de otras nacionalidades, se propone el empezar a crear y ensamblar tanto compresores industriales como sus respectivos repuestos dentro de las fronteras del Ecuador, para esto se deberá empezar por:

1. Incentivar a las universidades para que realicen foros, inversiones en profesores extranjeros con conocimiento en materia industrial, seminarios e incluso crear nuevas carreras para fomentar a los jóvenes a incursionar en el mundo industrial, de esta manera llenar al país con expertos en producción y ensamblaje.
2. Crear un proyecto de vinculación con la sociedad en universidades técnicas a fin de que se dote del conocimiento a la pequeña industria ecuatoriana para que puedan producirlos dentro de las fronteras del país.
3. Recibir por parte del gobierno del Ecuador un programa crediticio para el sector industrial, para que de esta manera exista un fuerte incentivo hacia las personas que se interesan en la materia industrial, de ensamblaje y creación de maquinaria. Convirtiendo a este sector en una zona rentable para los inversionistas y también para los mismos emprendedores.

En el Ecuador no se invierte mucho en el sector industrial debido a que no hay la preparación debida para poder crecer como país industrializado, problemas como este hacen que las empresas deban importar para ser luego afectadas por los tributos aduaneros. Debe hacerse una reestructuración desde la educación por medio de las universidades para poder adquirir una mejor preparación que dará frutos a futuro, es por eso que se propone esta propuesta para reducir el impacto, para hacer conciencia de un sector que se encuentra abandonado, el mismo que si fuese explotado de manera correcta generaría muchas ganancias para los empresarios, para sus trabajadores, generaría plazas de empleo para ecuatorianos, lo que ayudaría al país reactivando su economía.

CONCLUSIONES

Según el análisis efectuado del presente trabajo de investigación se pudo definir el impacto que tienen los tributos aduaneros en las importaciones de compresores industriales y repuestos, analizando cada una de las barreras arancelarias que tienen que pasar estos productos para poder ser nacionalizados y como estas han ido evolucionando en comparación de un año con otro, por otro lado también se pudo estudiar como un gobierno socialista, la difícil situación económica e incluso los desastres naturales de un país son capaces de generar cambios en los tributos incluyendo también la implementación de uno nuevo como son las salvaguardias y el aumento del IVA en el año 2016. Reflejándose también el impacto en el precio del producto en las comparaciones del primer año con el último de estudio.

El análisis financiero nos demostró que esta empresa como cualquier otra, tiene ciertos problemas a los cuales se les agregaron los tributos aduaneros los mismos que no hicieron más que empeorar la situación, por medio del método horizontal y vertical pudimos apreciar las variaciones y participaciones de las diferentes cuentas a lo largo de los cinco años de estudio donde se pudieron ver unas reducciones que eran decisiones de la empresa para poder soportar el impacto como lo fue la reducción de personal y venta de vehículos, incluso la reducción en sus importaciones en los años de impacto. Por medio de ratios vimos su liquidez junto con otras razones y su rentabilidad la misma que se apreciaba en los estados de resultado. Se pudo demostrar el verdadero impacto con un análisis sobre sus ventas comparando los primeros tres años de estudio con los dos últimos.

Se encontraron problemas al momento de importar ocasionados por estos tan mencionados tributos aduaneros, para ello se creó una propuesta para reducir el impacto la cual se basa en la fomentación por medio de universidad y del gobierno para que se realicen seminarios, proyectos de vinculación con la sociedad, inversión en expertos en materia industrial, suministración de materiales y un lugar adecuado para la práctica de ensamblaje y creación, entre otros con la finalidad de dejar de importar y empezar a producirlo dentro de las fronteras del país, ayudando así al crecimiento industrial del Ecuador, y también a mejorar la situación económica,

generando plazas de trabajo para los ciudadanos del país y sobre todo para dejar de sufrir este impacto que ha afectado mucho a las empresas importadoras.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana del Ecuador. (26 de enero de 2012). *ECUAPASS*. Recuperado el 23 de agosto de 2017, de Preguntas frecuentes:
https://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf

Aduana Nacional de Bolivia. (11 de agosto de 2014). *Nomenclatura Arancelaria y Merceología*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de
<http://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/nomenclatura-arancelaria-y-merceolog%C3%AD>

Asamblea Nacional. (2015). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (act. 2016). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial.

Asociación Latinoamericana de Integración. (18 de octubre de 2004). *Acuerdo de Complementación Económica No. 59*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de
<http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/a87b9915768aab9b032578af004bcd49?OpenDocument>

Asociación Latinoamericana de Integración. (25 de febrero de 2016). *Quiénes somos*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de
<http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>

BRIGHAM, S. B. (2010). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA*. CENGAGE LEARNING EDITORES S.A.

Código Orgánico de la Producción, C. e. (2015). *NORMAS DE ORIGEN*. En *LIBRO IV* (pág. ART 84). QUITO.

Comunidad Andina de Naciones. (14 de agosto de 2014). *Quiénes somos*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de
<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>

Congreso Nacional. (14 de JULIO de act. 2016). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito: Registro Oficial. Recuperado el 16 de OCTUBRE de 2017, de
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/iva>

Contreras, F. (2014). *Introducción a los negocios internacionales*. México: Servicios Académicos Internacionales.

- Delpiano, C. (agosto de 2015). Medidas de salvaguardia y exclusiones regionales en la jurisprudencia de la OMC. *Revista Chilena de Derecho*, 42(2).
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. ((s.f.)). *Glosario*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <https://www.direcon.gob.cl/glosario/>
- Fraschina, S., & Kestelboim, M. (2014). *Economía Política*. Buenos Aires: MAIPUE.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (11 de mayo de 2013). *INCOTERMS*. Recuperado el 8 de agosto de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fob-franco-a-bordo/>
- Krugman, P. R., & Olney, M. L. (2013). *Fundamentos de economía*. Barcelona: Reverte.
- Mercado Común del Sur, MERCOSUR. (15 de febrero de 2015). *Qué es el MERCOSUR*. Recuperado el 29 de agosto de 2017, de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>
- Ministerio de Comercio Exterior. (13 de ENERO de 2013). *INCOTERMS*. Recuperado el 02 de SEPTIEMBRE de 2017, de CIF: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cif-costo-seguro-y-flete/>
- Organización Mundial del Comercio. (2 de abril de 2017). *Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales*. Recuperado el 08 de noviembre de 2017, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm
- PRO ECUADOR. (03 de SEPTIEMBRE de 2013). *FOREIGN TRADE*. Recuperado el 2017 de JUNIO de 04, de <http://www.proecuador.gob.ec/en/invest-in-ecuador/business-environment/foreign-trade/>
- PRO ECUADOR. (21 de MAYO de 2013). *INCOTERMS*. Recuperado el 23 de AGOSTO de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Servicio de Rentas Internas. (2012). *Equidad y Desarrollo. Libro del futuro contribuyente*. QUITO: Servicio de Rentas Internas.
- Urueña, O. (2015). *Contabilidad Básica*. Bogotá: Fundación para la educación superior San Mateo.

Witker, J. (1999). *Derecho Tributario Aduanero*. México: Universidad Autónoma de México.