



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“IMPACTO DE LOS IMPUESTOS Y ARANCELES SOBRE LOS
INGRESOS ORDINARIOS (NIC-18) DE LAS IMPORTADORAS Y
COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LA CIUDAD DE
CUENCA DURANTE EL PERÍODO 2010 AL 2014.”**

Trabajo de Titulación previo a la
obtención del Título de Contador
Público Auditor.

AUTORAS:

Karina Estefanía Alvarez Cambi
C.I. 0105600373

María Belén Martínez Campoverde
C.I. 0105837801

DIRECTOR:

Ing. Diego Felipe Lara León
C.I. 0102249463

CUENCA – ECUADOR

2017



RESUMEN

La presente investigación determinó que el sector automotriz tuvo una afectación directa en sus Ingresos Ordinarios (NIC-18), muy particularmente en los ejercicios del 2012 y 2013, debido al incremento de impuestos, aranceles y restricciones a las importaciones determinadas por el gobierno central.

Hasta el 2011 el sector automotriz registraba incremento en sus ventas, pero en el año 2012 y 2013 las ventas muestran un decrecimiento de hasta -13% y -6% con relación al ejercicio anterior, respectivamente. Esta disminución de ventas está relacionada con el incremento de aranceles e impuestos, y con la restricción a las importaciones dispuestas por el gobierno. Entre el 2010 y 2014 el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) registró incrementos en sus recaudaciones de aranceles e impuestos, como Ad valorem, IVA, FODINFA e ICE; igualmente, los impuestos recaudados por el SRI (IVA, ICE e ISD) registran un comportamiento ascendente durante el periodo analizado (2010-2014); es decir, se recaudó más cada año porque subieron los aranceles e impuestos, lo cual ocasionó que los vehículos sean más caros y condicionó a que los clientes opten por vehículos más económicos (automóviles).

Los análisis financieros realizados (horizontal, vertical y razones financieras) evidencian la afectación a los Ingresos Ordinarios, particularmente en los ejercicios 2012 y 2013, donde se refleja una disminución de la Utilidad Neta de las empresas evaluadas.

PALABRAS CLAVE: SECTOR AUTOMOTRIZ, INGRESOS ORDINARIOS, IMPUESTOS, ARANCELES, ANÁLISIS FINANCIERO.



ABSTRACT

The present investigation determined that the automotive sector had a direct effect on its Ordinary Revenue (IAS 18), particularly in fiscal years 2012 and 2013, due to the increase of taxes, tariffs and restrictions on imports determined by the central government.

Until 2011, the automotive sector recorded an increase in sales, but in 2012 and 2013 sales declined to -13% and -6% in relation to the previous year, respectively. This decrease in sales is related to the increase in tariffs and taxes, and the restriction on imports provided by the government. Between 2010 and 2014, the National Customs Service of Ecuador (SENAE) registered increases in its tariff and tax collections, such as Ad valorem, VAT, FODINFA and ICE; Likewise, taxes collected by SRI (VAT, ICE and ISD) show an upward trend during the period analyzed (2010-2014); That is to say, it was collected more every year because tariffs and taxes were raised, which caused vehicles to be more expensive and conditioned customers to opt for cheaper vehicles (cars).

Financial analyzes (horizontal, vertical and financial ratios) show the effect on Ordinary Revenues, particularly in 2012 and 2013, which reflects a reduction in the Net Profit of the companies evaluated.

KEYWORDS: AUTOMOTIVE SECTOR, ORDINARY INCOME, TAXES, TARIFFS, FINANCIAL ANALYSIS.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN.....	2
ABSTRACT	3
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	4
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES, TABLAS Y GRÁFICOS.....	7
ÍNDICE DE ANEXOS.....	11
AGRADECIMIENTO	17
DEDICATORIA	18
DEDICATORIA	19
GLOSARIO.....	20
INTRODUCCIÓN	21
CAPÍTULO I	23
1. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.....	23
1.1 Antecedentes a nivel del país.....	23
1.1.1 Historia de la industria Automotriz.....	23
1.1.2 Clasificación de los sectores económicos y su importancia en la economía ecuatoriana.	24
1.2 Antecedentes del sector automotriz en el Azuay	34
1.2.1 Ventas de vehículos en el Azuay por segmentos	35
1.3 Reseña histórica “MIRASOL S.A.”	38
1.3.1 Historia	38
1.3.2 Misión	39
1.3.3 Visión.....	39
1.3.4 Valores Organizacionales	39
1.3.5 Estructura Organizacional.....	39
1.4 Reseña histórica “Importadora Tomebamba S.A.”.....	40
1.4.1 Historia	40
1.4.2 Misión	41
1.4.3 Visión.....	41
1.4.4 Valores Organizacionales	41
1.4.5 Estructura Organizacional.....	41
1.5. Reseña histórica “FISUM S.A.”	42
1.5.1 Historia	42
1.5.2 Misión	42



1.5.3 Visión.....	42
1.5.4 Valores Organizacionales	42
1.5.5 Estructura Organizacional.....	42
CAPÍTULO II.....	44
2. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS (NIC-18)	44
2.1. Objetivo.....	44
2.2. Alcance	44
2.3. Definiciones básicas.....	46
2.4. Reconocimiento de los ingresos ordinarios	49
2.4.1. Venta de Bienes.....	49
2.4.2. Intereses, regalías y dividendos.....	52
2.4.3. Transacciones con terceros	53
2.4.4. Pago diferido.....	55
2.4.5. Identificación de la transacción de ingresos de actividades ordinarias	57
2.4.6. Premios de fidelización de clientes	58
2.5. Medición de los ingresos de actividades ordinarias	59
CAPÍTULO III.....	62
3.IMPUESTOS ARANCELARIOS A LAS IMPORTACIONES Y MARCO LEGAL ADUANERO	62
3.1 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	62
3.1.1 Ejemplificación del cálculo de costo de importación.....	63
3.2 El impuesto a los Consumos Especiales (ICE)	66
3.2.1 Aspectos Generales	66
3.2.2 Tarifas del impuesto.....	68
3.2.3 Recaudaciones del ICE entre el 2010 y el 2014.....	69
3.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	74
3.3.1 Recaudaciones del IVA entre el 2010 y el 2014.....	75
3.4 Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)	77
3.4.1 Recaudaciones del ISD entre el 2010 y 2014	79
3.5 Restricciones a las importaciones	79
CAPÍTULO IV.....	81
4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	81
4.1 Recolección de información cualitativa mediante entrevistas a gerentes de comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de Cuenca.....	81
4.1.1 MIRASOL S.A.....	81



4.1.2 IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.	82
4.1.3 FISUM S.A.	83
4.2 Análisis estadístico de estados financieros de las comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de Cuenca.	85
4.2.1 Análisis Horizontal	85
4.2.2 Análisis Vertical.....	103
4.2.3 Análisis de Razones Financieras	107
CAPÍTULO V.....	123
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	123
5.1 Conclusiones.....	123
5.2 Recomendaciones.....	126
BIBLIOGRAFÍA.....	127



ÍNDICE DE ILUSTRACIONES, TABLAS Y GRÁFICOS

TABLAS

Tabla 1: Categorización de sectores.....	24
Tabla 2: Ingresos percibidos por ventas o prestación de servicios por sectores.	25
Tabla 3: Clasificación nacional de actividades económicas (CIIU 4.0)	26
Tabla 4: Descripción CIIU principal a cuatro dígitos	27
Tabla 5, Crecimiento de las ventas.....	29
Tabla 6, precios promedio en USD	30
Tabla 7, Ventas por segmentos entre el 2010 y 2014	30
Tabla 8, Ventas de vehículos por años y segmentos expresadas en USD	31
Tabla 9, Parque automotor del Ecuador en el 2014 con indicación de la marca	32
Tabla 10, Vehículos motorizados por cada mil habitantes en la CAN	33
Tabla 11, Ventas en la provincia Azuay y % de participación	35
Tabla 12: Ventas de vehículos en el Azuay por segmentos.	37
Tabla 13, Ejemplo de cálculo del CIF e impuestos, en vehículo importado.....	64
Tabla 14, Recaudación del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador 2010 al 2014	65
Tabla 15, ICE para vehículos motorizados de hasta 3.5 ton. de carga.....	68
Tabla 16, ICE para vehículos motorizados híbridos o eléctricos de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga.....	69
Tabla 17, Recaudaciones del ICE en Ecuador entre el 2010 y el 2014.....	69
Tabla 18, Recaudaciones del ICE en el Azuay entre el 2010 y 2014	71
Tabla 19; Detalle del ICE de Importaciones en el Azuay entre el 2010 y 2014	72
Tabla 20, Detalle del ICE de Operaciones Internas en el Azuay entre el 2010 y 2014	73
Tabla 21, Recaudaciones del IVA en Ecuador entre el 2010 y el 2014.....	75
Tabla 22, Recaudaciones del ISD en Ecuador entre el 2010 y 2014.....	79
Tabla 23, Estado de Resultados Consolidado MIRASOL S.A. entre el 2010 y 2014	85
Tabla 24, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2011 vs 2010	87
Tabla 25, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2012 vs 2011	88



Tabla 26, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2013 vs 201289

Tabla 27, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2014 vs 201390

Tabla 28 Estado Resultados Consolidado Importadora Tomebamba S.A. 2010-201491

Tabla 29, Análisis Horizontal Estado de Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2011 vs 201093

Tabla 30, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2012 vs 201194

Tabla 31, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2013 vs 201295

Tabla 32, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2014 vs 201396

Tabla 33, Estado de Resultados Consolidado FISUM S.A. 2010-2014.....97

Tabla 34, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2011 vs 201098

Tabla 35, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2012 vs 201199

Tabla 36, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2013 vs 2012 101

Tabla 37, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2014 vs 2013 102

Tabla 38, Análisis Vertical MIRASOL S.A.103

Tabla 39, Análisis Vertical Importadora Tomebamba S.A.104

Tabla 40, Análisis Vertical FISUM S.A.105

Tabla 41, Indicadores del Sector automotriz en el 2014.....107

Tabla 42, Liquidez Corriente de las empresas evaluadas 108

Tabla 43; Prueba Ácida a las empresas evaluadas 109

Tabla 44, Rentabilidad Neta del Activo de las empresas evaluadas 111

Tabla 45, Margen Bruto de las empresas evaluadas 112

Tabla 46, Margen Operacional de las empresas evaluadas..... 114

Tabla 47, Margen Neto de las empresas evaluadas 115

Tabla 48, Rentabilidad Operacional del Patrimonio de las empresas evaluadas ..116

Tabla 49, Endeudamiento del Activo de las empresas evaluadas..... 118

Tabla 50, Endeudamiento Patrimonial de las empresas evaluadas 119

Tabla 51, Endeudamiento del Activo Fijo de las empresas evaluadas121



GRÁFICOS

Gráfico 1, Parque automotor en Ecuador al 2014	32
Gráfico 2, Vehículos motorizados por cada 1000 habitantes en la CAN	34
Gráfico 3, Vehículos por segmentos en el Azuay	37
Gráfico 4, Esquema para el cálculo del CIF	63
Gráfico 5, Recaudación de tributos por el SENA E entre el 2010 y 2014	65
Gráfico 6, Comportamiento del ICE en Ecuador entre el 2010 y 2014	70
Gráfico 7, Recaudaciones del ICE en el Azuay entre el 2010 y 2014.....	71
Gráfico 8, ICE de Importaciones en el Azuay entre 2010 y 2014	72
Gráfico 9, ICE de Operaciones internas entre 2010 y 2014	73
Gráfico 10, Recaudaciones del IVA en Ecuador entre el 2010 y 2014	76
Gráfico 11, Procedencia del IVA en Ecuador entre el 2010 y 2014.....	76
Gráfico 12, Recaudaciones del ISD en Ecuador entre 2010 y 2014.....	79
Gráfico 13, Ingresos frente a Costos y Gastos de MIRASOL S.A. entre 2010 y 2014	86
Gráfico 14, Comparación de las Utilidades de MIRASOL S.A. entre 2010 y 2014 ..	86
Gráfico 15, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2011 vs 2010	88
Gráfico 16, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2012 vs 2011	89
Gráfico 17, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2013 vs 2012	90
Gráfico 18, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2014 vs 2013	91
Gráfico 19, Ingresos frente a Costos y Gastos de Importadora Tomebamba S.A. 2010 - 2014	92
Gráfico 20, Utilidades de Importadora Tomebamba S.A. 2010-2014	92
Gráfico 21, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2011 vs 2010	93
Gráfico 22, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2012 vs 2011	94
Gráfico 23, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2013 vs 2012	95
Gráfico 24, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2014 vs 2013	96
Gráfico 25, Ingresos frente a Costos y Gastos de FISUM S.A. entre 2010 y 2014 ..	97
Gráfico 26, Comparación de las Utilidades de FISUM S.A. entre 2010 y 2014	98
Gráfico 27, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2011 vs 2010	99
Gráfico 28, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2012 vs 2011	100
Gráfico 29, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2013 vs 2012	101
Gráfico 30, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2014 vs 2013	102
Gráfico 31, Ganancia Bruta de las empresas analizadas según Análisis Vertical .	106
Gráfico 32, Utilidad Neta de las empresas analizadas según Análisis Vertical.....	106
Gráfico 33, Liquidez Corriente de las empresas evaluadas	108



Gráfico 34, Prueba Ácida a las empresas evaluadas	109
Gráfico 35, Rentabilidad Neta del Activo de las empresas examinadas	111
Gráfico 36, Margen Bruto de las empresas examinadas	113
Gráfico 37, Margen Operacional de las empresas evaluadas	114
Gráfico 38, Margen Neto de las empresas evaluadas	115
Gráfico 39, Rentabilidad Operacional del Patrimonio de las empresas evaluadas	117
Gráfico 40, Endeudamiento del Activo de las empresas evaluadas	119
Gráfico 41, Endeudamiento Patrimonial de las empresas evaluadas	120
Gráfico 42, Endeudamiento del Activo Fijo de las empresas evaluadas	121



ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: DISEÑO DE TESIS

ANEXO 2: RESOLUCIÓN N° 65 (restricción cuantitativa anual de importación para CKDs)

ANEXO 3: RESOLUCIÓN N° 65 (arancel mínimo a pagar)

ANEXO 4: RESOLUCIÓN N° 66 (restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados)

ANEXO 5: ENTREVISTAS REALIZADAS PARA OBTENER INFORMACIÓN

ANEXO 6: ESTADOS FINANCIEROS DE MIRASOL S.A.

ANEXO 7: ESTADOS FINANCIEROS DE IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.

ANEXO 8: ESTADOS FINANCIEROS DE FISUM S.A.



María Belén Martínez Campoverde , autora de la tesis **“IMPACTO DE LOS IMPUESTOS Y ARANCELES SOBRE LOS INGRESOS ORDINARIOS (NIC-18) DE LAS IMPORTADORAS Y COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LA CIUDAD DE CUENCA DURANTE EL PERIODO 2010 AL 2014”**, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, Mayo de 2017

María Belén Martínez Campoverde

C.I.: 0105837801



María Belén Martínez Campoverde, autora del trabajo de titulación **“IMPACTO DE LOS IMPUESTOS Y ARANCELES SOBRE LOS INGRESOS ORDINARIOS (NIC-18) DE LAS IMPORTADORAS Y COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LA CIUDAD DE CUENCA DURANTE EL PERÍODO 2010 AL 2014.”**, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, Mayo de 2017

María Belén Martínez Campoverde
C.I. 0105837801



Karina Estefanía Alvarez Cambi, autora de la tesis **“IMPACTO DE LOS IMPUESTOS Y ARANCELES SOBRE LOS INGRESOS ORDINARIOS (NIC-18) DE LAS IMPORTADORAS Y COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LA CIUDAD DE CUENCA DURANTE EL PERIODO 2010 AL 2014”**, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, Mayo de 2017

Karina Estefanía Alvarez Cambi

C.I.: 0105600373



Karina Estefanía Alvarez Cambi, autora del trabajo de titulación **“IMPACTO DE LOS IMPUESTOS Y ARANCELES SOBRE LOS INGRESOS ORDINARIOS (NIC-18) DE LAS IMPORTADORAS Y COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LA CIUDAD DE CUENCA DURANTE EL PERÍODO 2010 AL 2014.”**, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, Mayo de 2017

Karina Estefanía Alvarez Cambi
C.I. 0105600373



AGRADECIMIENTO

En la vida, el pilar fundamental de todo ser humano son esas personas que existen para hacerte feliz, por eso quiero agradecer a mi Papá, Mamá, y Hermanos, no solo por formar parte de mi vida sino también por todo el apoyo, cariño y comprensión incondicional que me han dado para lograr subir un escalón más en la vida.

A mi compañera y amiga de trabajo de titulación por la paciencia, apoyo, risas, lágrimas que han surgido durante todo ese camino, solo te digo lo logramos.

A mi director de trabajo de titulación Ing. Diego Lara, gracias por su esfuerzo, dedicación y conocimientos impartidos hacia mi persona, los mismos que me han servido para culminar ese proceso

Karina Alvarez Cambi



AGRADECIMIENTO

Desarrolla una actitud y da gracias por todo lo que te sucede, sabiendo que cada paso adelante es un paso hacia el logro de algo más grande y mejor que tu situación actual". (Brian Tracy)

Agradezco a mis padres por que supieron encaminar mi vida y me enseñaron a soñar despierta, aun cuando las adversidades estuvieran en mi puerta.

A mi hermano, por su ejemplo ya que fue una inspiración para saber que luego de mucho esfuerzo llega la recompensa añorada.

A mi abuelita y mi tía porque, cuando más lo necesité estuvieron ahí, me enseñaron que las batallas en la vida, se ganan de rodillas confiando siempre en el creador.

A mi novio, porque supo decirme las palabras perfectas en el momento justo, cuando mi ánimo decaía y mis esperanzas se me acababan.

A mi compañera de trabajo de titulación y más que eso mi amiga, que siempre supo mantener la calma, aun cuando las circunstancias parecían adversas, e hizo de este trayecto una experiencia inolvidable.

Al Ing. Diego Lara, que supo instruir y encaminar los conocimientos adquiridos, además le agradezco por su calidez y disposición que lo caracterizo durante este proceso.

María Belén Martínez C.



DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado la fortaleza para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis Padres.

Por el apoyo incondicional, por el cariño, por cada palabra y abrazo de aliento entregado en los momentos más importantes de mi vida, gracias a ustedes me he convertido en la persona que soy.

A mis Hermanos

Por ser como son, únicos y verdaderos amigos, a mi negrita que siempre le llevo en el corazón que a pesar de la distancia somos inseparables, les quiero mucho.

Karina Alvarez Cambi.



DEDICATORIA

A pesar que pasamos mil y una adversidad, nos tuvimos que separar desde tu corta edad, pasamos noches en vela, algunos días estudiaste conmigo hasta que llegara el alba, sacrificamos muchos momentos por este sueño, hoy todas la lágrimas derramadas se ven compensadas, al fin a un paso de obtener nuestro primer título, este trabajo de titulación te la dedico a ti amado hijo mío Matías Sarmiento.

María Belén Martínez C.



GLOSARIO

COMEX: Comité de Comercio Exterior.

MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

ICE: Impuesto a los Consumos Especiales.

ISD: Salida de Divisas.

COPCI: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

NIC: Normas Internacionales de Contabilidad.

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

AEADE: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.

NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera.

IASB: International Accounting Standards Board, o Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

COOTAD: Código Orgánico de Organización Territorial y Descentralización.

VALOR CIF: Cost Insurance and Freight, o Costo, seguro y flete.

IFI'S: Las Instituciones Financieras.

FODINFA: Fondo de Desarrollo para la Infancia.



INTRODUCCIÓN

Según Pro Ecuador, sólo en el caso de impuestos del 2014 se estima que son alrededor de \$ 400 millones lo que aporta la industria automotriz al fisco. Además, el sector tiene impacto en la generación de empleo a lo largo de su cadena, desde el ensamble hasta la distribución, venta, mantenimiento y reparación. (Meléndez Sánchez, 2014)

Diego Luna, Presidente de AEADE en el 2014, en la Edición N° 245 de la Revista Gestión explica que el sector automotriz es uno de los más formales y más sencillo al control, porque “todos los concesionarios pagan sus impuestos y obligaciones; no existe un contrabando de vehículos, por ejemplo”. Y como es formal tiene la virtud de aportar considerablemente al fisco. “En promedio, por cada vehículo importado, se paga en impuestos alrededor de \$ 3.600, lo que demuestra el efecto tributario de la industria”. (Meléndez Sánchez, 2014).

Los ingresos ordinarios del sector automotriz significan un importante rubro en la economía del país y en particular para la ciudad de Cuenca. Nuestro análisis a los ingresos de las actividades ordinarias de las comercializadoras de vehículos busca interpretar el impacto ocasionado, por las modificaciones generadas en los impuestos, aranceles, y las restricciones dadas a la importación de vehículos, entre el 2010 y el 2014.

El Estado Ecuatoriano consideró disminuir la contaminación, el parque automotor y el tránsito vehicular, por lo que dispuso una limitación en la importación y comercialización de los automotores nuevos afectando directamente a los ingresos del mercado automotriz.

Nuestra investigación realiza tabulaciones de los datos del sector, particularmente de las principales empresas comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de la ciudad de Cuenca-Ecuador como son: Mirasol S.A., Importadora Tomebamba y Fisum S.A.



Se consideraron cinco capítulos para tener un panorama del sector automotriz y poder realizar un adecuado análisis con respecto a la afectación de los ingresos ordinarios: En el **Capítulo I**, se presentan los antecedentes del sector automotriz en Ecuador y, particularmente en la ciudad de Cuenca, con la finalidad de conocer sus aspectos más relevantes. El **Capítulo II** explica la NIC-18, (Ingresos Ordinarios). El **Capítulo III**, presenta los impuestos y aranceles que afectan al sector automotriz: tasas por servicios aduaneros (FODINFA – AD-VALOREM), impuesto a los consumos especiales (ICE), impuesto al Valor Agregado (IVA), impuesto a Salida de Divisas (ISD), Regímenes Aduaneros, su clasificación según el COPCI y las garantías aduaneras. El **Capítulo IV**, analiza el impacto de los impuestos y aranceles a los ingresos ordinarios de las empresas del sector automotriz de la ciudad de Cuenca-Ecuador. Finalmente el **Capítulo V**, establece las conclusiones y recomendaciones a las que se llega por la investigación realizada.



CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1.1 Antecedentes a nivel del país.

1.1.1 Historia de la industria Automotriz.

El auge de la producción automotriz en el Ecuador, se genera en los años 50. Comenzó “con la fabricación de carrocerías, asientos para buses y algunas partes y piezas metálicas.” (ProEcuador, 2013, págs. 1-2).

La primera empresa dedicada a la fabricación y ensamblaje en el país fue AYMESA, iniciando el ensamblaje en el año 1973 con un modelo de auto denominado Andino, resaltando que en la década de los 70, la producción de vehículos superó las 5.000 unidades. Para el año 1988 con el Plan de Vehículo Popular, la producción se vio incrementada un 54,21%, es decir de 7.864 unidades pasó a 12.127 unidades; pero en el año 1992 se perfeccionó la Zona de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, empezando la importación de vehículos de las marcas: Chevrolet, Kia y Mazda.

Dentro del país se instalaron otras empresas ensambladoras, entre ellas tenemos, ÓMNIBUS BB TRANSPORTES la cual se creó en el año de 1975, esta empresa hasta la fecha se consolida como la mayor ensambladora del país. En 1976 se crea Manufacturas, Armadurías y Repuestos del Ecuador (MARESA), empresa que actualmente ensambla camiones, pick-ups y autos de marcas como: Mazda, Fiat, Mitsubishi, Ford y Toyota.

En febrero del 2012, en la ciudad e Ambato, se instala la empresa CIAUTO siendo la cuarta ensambladora en el país.

Así también una empresa de motos TUNDER CYCLES en el 2012 se consolida como la pionera en el ensamblaje de motos en la industria Ecuatoriana.



1.1.2 Clasificación de los sectores económicos y su importancia en la economía ecuatoriana.

Para tener una idea clara de la participación del sector automotriz dentro de la economía del país obtendremos información del “Censo Nacional Económico 2010”, mediante las tablas proporcionadas por el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) las que están expresadas en unidades económicas (casos), unidades monetarias (\$) y porcentajes (%) que abarca la economía del Ecuador.

Tabla 1: Categorización de sectores.

SECTORES	Casos	%
Manufactura	47867	9,57
Comercio	269751	53,93
Servicios	181427	36,27
Otros (Agricultura, Minas, Organ	1172	0,23
Total	500217	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010
Responsable: Las autoras.

Dentro de la economía ecuatoriana, según el “Censo Nacional Económico 2010”, el **comercio** es el sector que ocupa el primer lugar en generación de ingresos para el país, aportando con el 53,93% del total, ubicándose muy por encima de los sectores de **servicios** (36,27%) y de **manufactura** (9,57%).



Tabla 2: Ingresos percibidos por ventas o prestación de servicios por sectores.

	SECTORES				
	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales)	Total
Sistema	536	3080	10727	50	14393
De \$1 a \$9999	20338	133017	85813	379	239547
De \$10000 a \$29999	14367	71810	48172	159	134508
De \$30000 a \$49999	5121	23686	14176	60	43043
De \$50000 a \$69999	1792	9064	5032	37	15925
De \$70000 a \$89999	1183	5706	3071	32	9992
De \$90000 a \$199999	2027	10815	6009	94	18945
De \$200000 a \$399999	808	4832	2927	80	8647
Más de \$400000	1695	7741	5500	281	15217
Total	47867	269751	181427	1172	500217

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010
Responsable: Las autoras.

En la tabla anterior se puede observar el rango de ingresos que perciben las empresas, clasificadas por sectores, demostrando que en el sector de comercio existe la mayor cantidad de empresas y generan mayor aportación de ingresos a la economía del país.



Tabla 3: Clasificación nacional de actividades económicas (CIU 4.0)

	SECTORES				Total
	Manufactura	Comercio	Servicios	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales)	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.		-	-	987	987
Explotación de minas y canteras.	-	-	-	151	151
Industrias manufactureras.	47867	-	-	-	47867
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	-	-	273	-	273
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	-	-	331	-	331
Construcción.	-	-	1550	-	1550
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	-	269751	-	-	269751
Transporte y almacenamiento.	-	-	5228	-	5228
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	-	-	51815	-	51815
Información y comunicación.	-	-	19761	-	19761
Actividades financieras y de seguros.	-	-	3366	-	3366
Actividades inmobiliarias.	-	-	1706	-	1706
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	-	-	13324	-	13324
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	-	-	5817	-	5817
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	-	-	4009	-	4009
Enseñanza.	-	-	13081	-	13081
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	-	-	15909	-	15909
Artes, entretenimiento y recreación.	-	-	5626	-	5626
Otras actividades de servicios.	-	-	39631	-	39631
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.	-	-	-	34	34
Total	47867	269751	181427	1172	500217

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010
 Responsable: Las autoras.

La tabla 3, demuestra que la actividad económica “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas”, abarca la mayor parte de unidades económicas del país. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010)



Tabla 4: Descripción CIU principal a cuatro dígitos

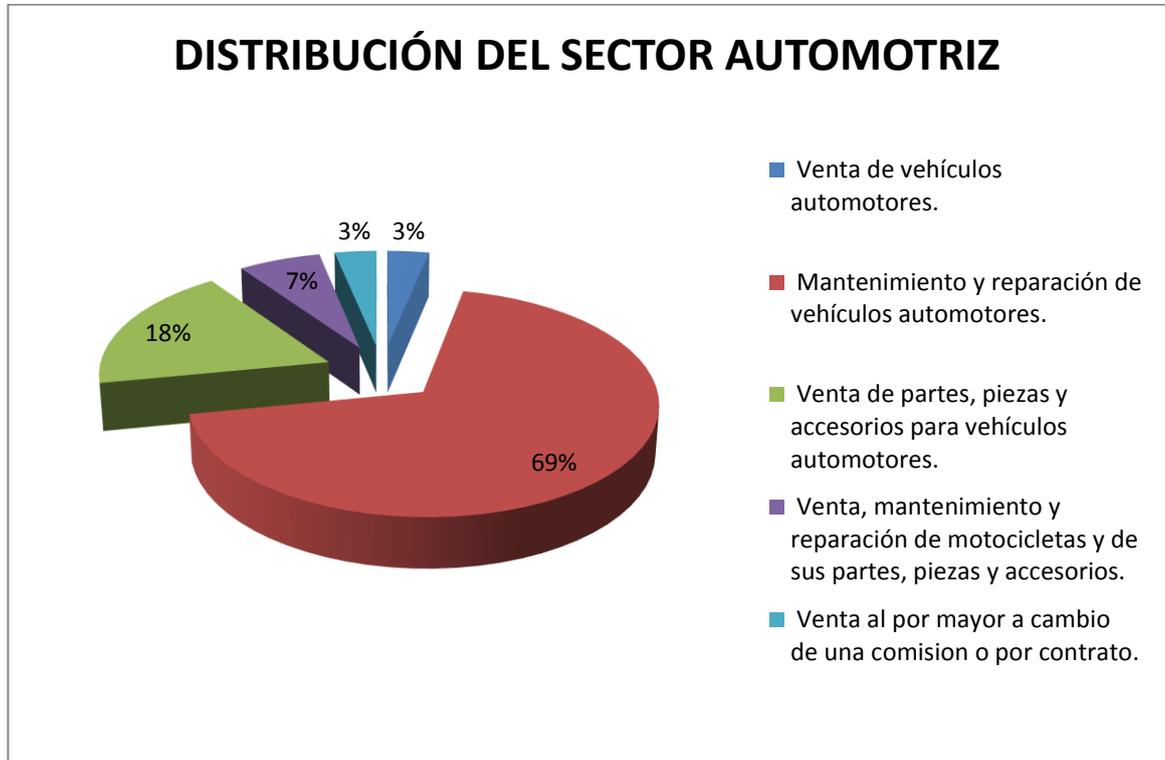
Venta de vehículos automotores.	976	976
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	20437	20437
Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.	5469	5469
Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios.	1919	1919
Venta al por mayor a cambio de una comision o por contrato.	974	974
Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.	452	452
Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	1989	1989
Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado.	572	572
Venta al por mayor de otros enseres domésticos.	1126	1126
Venta al por mayor de computadoras, equipo y programas informáticos.	163	163
Venta al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.	192	192
Venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios.	146	146
Venta al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo.	508	508
Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos.	175	175
Venta al por mayor de metales y minerales metalíferos.	115	115
Venta al por mayor de materiales para la construcción, artículos de ferretería, equipo, materiales de fontanería (plomaría o gasfitería) y calefacción.	910	910
Venta al por mayor de desperdicios, desechos, chatarra y otros productos n.c.p.	788	788
Venta al por mayor de otros productos no especializado.	80	80
Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	87244	87244
Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializados.	15474	15474
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.	14634	14634
Venta al por menor de bebidas en comercios especializados.	6781	6781
Venta al por menor de tabaco en comercios especializados.	29	29
Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados.	2186	2186
Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipo de telecomunicaciones en comercios especializados.	3503	3503
Venta al por menor de equipo de sonido y vídeo en comercios especializados.	497	497
Venta al por menor de productos textiles en comercios especializados.	1774	1774
Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados.	10308	10308
Venta al por menor de tapices, alfombras y cubrimientos para paredes y pisos en comercios especializados.	180	180
Venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados.	7098	7098
Venta al por menor de libros, periódicos y artículos de papelería en comercios especializados.	7383	7383
Venta al por menor de grabaciones de música y de vídeo en comercios especializados.	4165	4165
Venta al por menor de equipo de deporte en comercios especializados.	482	482
Venta al por menor de juegos y juguetes en comercios especializados.	492	492
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.	25432	25432
Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados.	10884	10884
Venta al por menor de otros productos nuevos en comercios especializados.	10443	10443
Venta al por menor de artículos de segunda mano en comercios especializados.	411	411
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.	15627	15627
Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.	4205	4205
Venta al por menor de otros productos en puestos de venta y mercados.	3046	3046
Venta al por menor por correo y por internet.	232	232
Otras actividades de venta al por menor no realizadas en comercios, puestos de venta o mercados.	250	250

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010
 Responsable: Las autoras.

En la Tabla 4, observamos que dentro de la sección G45 existen distintos tipos de actividades: Venta de vehículos automotores, Mantenimiento y reparación de vehículos automotores, Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores, Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios, Venta al por mayor a cambio de una comisión o por contrato, estando nuestra investigación enfocada a la Venta de Vehículos Automotores, se puede observar que en el

mercado nacional existen 976 unidades económicas dedicadas a la actividad en mención.

Gráfico 1: Distribución del sector automotriz.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010
Responsable: Las autoras.

En la Tabla 4 se determina que en la industria automotriz existen 29.775 establecimientos, de los cuales la venta de vehículos automotores representa un 3 %, siendo el mantenimiento y reparación de vehículos automotores la actividad que abarca un 69%, liderando así el mercado en mención. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010).

De acuerdo con AEADE, en el año 2014 en el mercado automotor nacional se comercializaron 120.060 vehículos nuevos (se excluyen motos), registrando un crecimiento del 5,5% en comparación con el volumen de ventas registrado en el año 2013, tal como se puede apreciar en la siguiente ilustración:



Ilustración 1, Resumen de la industria automotriz del 2010 al 2014

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL
2010	55.683	42,13%	76.489	57,87%	132.172
2011	62.053	44,36%	77.840	55,64%	139.893
2012	56.395	46,44%	65.051	53,56%	121.446
2013	55.509	48,77%	58.303	51,23%	113.812
2014	61.855	51,52%	58.205	48,48%	120.060

Fuente: AEADE (2014)
 Responsable: Las autoras.

La Ilustración 1 nos expresa los valores relativos de la procedencia de los vehículos (ensamblaje local e importaciones) con relación al total. Notamos que al bajar el porcentaje de las importaciones sube el porcentaje de los vehículos que proceden del ensamblaje local.

Tabla 5, Crecimiento de las ventas

Año	Total ventas	Crecimiento
2010	132.172	
2011	139.893	5,84%
2012	121.446	-13,19%
2013	113.812	-6,29%
2014	120.060	5,49%

Fuente: AEADE (2014)
 Responsable: Las autoras.

En la Tabla N 5, observamos que las **ventas totales**, del 2010 al 2011 se incrementaron 5,84%; en el 2012 bajaron 13,19% y en el 2013 bajó otro 6,29%, finalmente en el 2014 se incrementó un 5,49%.

Ilustración 2, Ventas por provincias y participación

AÑO	AZUAY	%	EL ORO	%	GUAYAS	%	IMBABURA	%	LOJA	%	MANABÍ	%	PICHINCHA	%	TUNGURAHUA	%	OTRAS	%	TOTAL
2010	9.069	6,86%	2.934	2,22%	33.838	25,60%	4.988	3,77%	3.039	2,30%	3.231	2,44%	53.394	40,40%	10.484	7,93%	11.195	8,47%	132.172
2011	8.999	6,43%	3.374	2,41%	36.916	26,39%	4.972	3,55%	3.213	2,30%	4.510	3,22%	54.905	39,25%	10.106	7,22%	12.898	9,22%	139.893
2012	7.380	6,08%	2.613	2,15%	32.621	26,86%	3.750	3,09%	2.410	1,98%	4.003	3,30%	48.715	40,11%	8.739	7,20%	11.215	9,23%	121.446
2013	6.461	5,68%	2.229	1,96%	30.824	27,08%	3.439	3,02%	2.091	1,84%	3.956	3,48%	46.478	40,84%	8.016	7,04%	10.318	9,07%	113.812
2014	7.114	5,93%	2.752	2,29%	32.373	26,96%	3.360	2,80%	2.281	1,90%	4.078	3,40%	49.702	41,40%	8.235	6,86%	10.165	8,47%	120.060

Fuente: AEADE (2014)
 Responsable: Las autoras.



En la Ilustración 2, se expresan las ventas en las provincias del país con el porcentaje de participación con respecto a las ventas totales. Los 120.060 vehículos nuevos comercializados en el año 2014 se distribuyeron geográficamente en las siguientes provincias: el 41,40% en Pichincha, el 26,96% en Guayas, el 6,86% en Tungurahua, 5,93% en Azuay, el 3,40% en Manabí, el 2,80% en Imbabura, el 2,29% en El Oro, el 1,90% en Loja y el 8,47% restante en las demás provincias. (AEADE, 2014)

Los precios promedio de ventas y la cantidad de los diferentes vehículos por segmentos en el sector automotriz se detallan a continuación:

Tabla 6, precios promedio en USD

AÑO	PRECIOS PROMEDIO USD DE VEHÍCULOS SEGÚN SEGMENTOS					
	Automóviles	Camionetas	SUV's	VAN's	Camiones	Buses
2010	\$ 15.656,00	\$ 25.924,00	\$ 28.203,00	\$ 27.285,00	\$ 53.266,00	\$ 56.926,00
2011	\$ 16.029,00	\$ 27.034,00	\$ 28.485,00	\$ 23.704,00	\$ 52.827,00	\$ 61.056,00
2012	\$ 17.298,00	\$ 31.020,00	\$ 31.437,00	\$ 24.894,00	\$ 54.675,00	\$ 70.296,00
2013	\$ 17.902,00	\$ 31.118,00	\$ 33.572,00	\$ 24.738,00	\$ 56.989,00	\$ 76.541,00
2014	\$ 19.199,00	\$ 32.371,00	\$ 35.387,00	\$ 24.806,00	\$ 57.641,00	\$ 76.822,00

Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.

Tabla 7, Ventas por segmentos entre el 2010 y 2014

AÑO	VEHÍCULOS SEGÚN SEGMENTOS VENDIDOS A NIVEL NACIONAL						TOTAL
	Automóviles	Camionetas	SUV's	VAN's	Camiones	Buses	
2010	57.278	27.808	32.972	3.702	9.180	1.232	132.172
2011	62.585	27.469	31.712	5.678	10.788	1.661	139.893
2012	53.526	23.922	27.118	4.463	10.954	1.463	121.446
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812
2014	47.851	23.244	30.634	5.355	11.673	1.303	120.060

Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.



Considerando las Tablas 6 y 7 se puede llegar a calcular las ventas promedio en USD que tendría el sector automotriz por años, durante el periodo de nuestra investigación:

Tabla 8, Ventas de vehículos por años y segmentos expresadas en USD

AÑO	VENTAS DE VEHÍCULOS EXPRESADAS EN USD SEGÚN SEGMENTOS						TOTAL	% Crecimiento
	Automóviles	Camionetas	SUV's	VAN's	Camiones	Buses		
2010	\$ 896.744.368,00	\$ 720.894.592,00	\$ 929.909.316,00	\$ 101.009.070,00	\$ 488.981.880,00	\$ 70.132.832,00	\$ 3.207.672.058,00	
2011	\$ 1.003.174.965,00	\$ 742.596.946,00	\$ 903.316.320,00	\$ 134.591.312,00	\$ 569.897.676,00	\$ 101.414.016,00	\$ 3.454.991.235,00	7,71
2012	\$ 925.892.748,00	\$ 742.060.440,00	\$ 852.508.566,00	\$ 111.101.922,00	\$ 598.909.950,00	\$ 102.843.048,00	\$ 3.333.316.674,00	-3,52
2013	\$ 843.220.004,00	\$ 686.058.546,00	\$ 908.693.324,00	\$ 127.623.342,00	\$ 631.723.065,00	\$ 103.483.432,00	\$ 3.300.801.713,00	-0,98
2014	\$ 918.691.349,00	\$ 752.431.524,00	\$ 1.084.045.358,00	\$ 132.836.130,00	\$ 672.843.393,00	\$ 100.099.066,00	\$ 3.660.946.820,00	10,91
TOTAL	\$ 4.587.723.434,00	\$ 3.644.042.048,00	\$ 4.678.472.884,00	\$ 607.161.776,00	\$ 2.962.355.964,00	\$ 477.972.394,00	\$ 16.957.728.500,00	

Responsable: Las autoras.

En la Tabla 8 observamos los ingresos expresados en USD que generan las ventas en el sector automotriz, considerando los precios promedios de los diversos segmentos de vehículos que se comercializan. Se resalta que en el 2011 el sector tuvo un crecimiento del 7,71%; en el 2012 bajó un 3,52%, en el 2013 nuevamente baja 0,98% y finalmente en el 2014 registra un crecimiento del 10,91%.

En diciembre del año 2010, con la finalidad de disminuir el déficit en su balanza comercial, Ecuador dispuso incrementar 5% en el impuesto a los vehículos importados, es decir pasó de 35% a 40%, en momentos en que el sector automotriz estaba en crecimiento. Este incremento ocasionó la disminución de las importaciones (Ilustración 1) y que el sector automotriz experimente disminución en sus ingresos, particularmente en los años 2012 y 2013; sin embargo, se incrementó en el 2014 como se expresa en las Tablas 7 y 8.

Paralelamente, a partir del 2010, desde el gobierno se tejieron una serie de políticas y discursos medio ambientales para complementar o justificar el incremento del impuesto a los vehículos importados y las restricciones a las importaciones que se dieron.

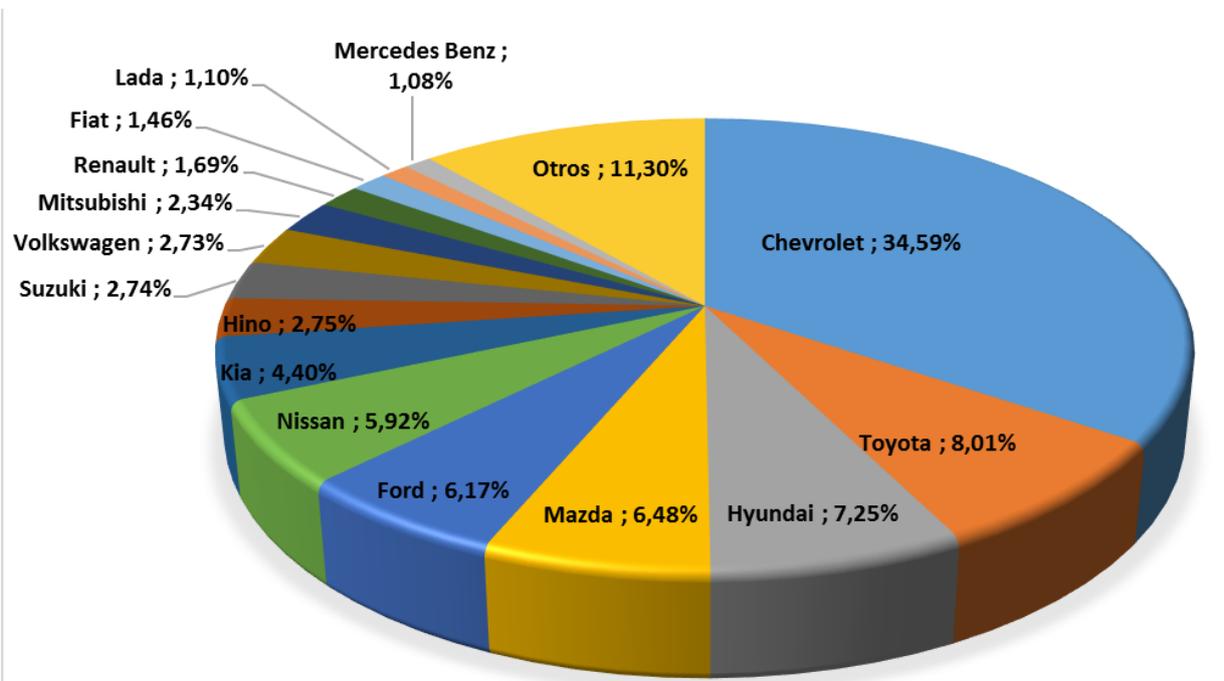
Para tener una idea del parque automotor del Ecuador, consideramos el que se registra en el 2014, compuesto por 2.186.035 vehículos, entre los que sobresalen las marcas siguientes:

Tabla 9, Parque automotor del Ecuador en el 2014 con indicación de la marca

MARCA	Unidades	%
Chevrolet	756.099	34,59%
Toyota	175.150	8,01%
Hyundai	158.446	7,25%
Mazda	141.566	6,48%
Ford	134.844	6,17%
Nissan	129.346	5,92%
Kia	96.214	4,40%
Hino	60.070	2,75%
Suzuki	59.927	2,74%
Volkswagen	59.583	2,73%
Mitsubishi	51.176	2,34%
Renault	36.918	1,69%
Fiat	31.838	1,46%
Lada	24.147	1,10%
Mercedes Benz	23.684	1,08%
Otros	247.027	11,30%
TOTAL	2.186.035	100,00%

Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.

Gráfico 1, Parque automotor en Ecuador al 2014



Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.



Es preciso comparar el parque automotor del Ecuador con lo que acontece en Sudamérica para tener un criterio medio ambiental respecto al sector automotriz, para lo cual recurriremos a la cantidad de vehículos por cada 1000 habitantes, que es un indicador utilizado para estos aspectos.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN), maneja cifras del sector automotriz de las naciones que la componen. Y en su documento estadístico de diciembre 2015, expresa que la cantidad de vehículos debidamente registrados en las respectivas instituciones u organismos de los países componentes de la CAN durante el año 2014 ascendió a 19.190.000, representando un aumento de 11,1%, respecto al año anterior (17.272.000 vehículos). (CAN, 2015)

Respecto al año anterior, Colombia y Perú presentaron los mayores aumentos en vehículos por cada mil habitantes. En la Tabla 10, destacamos que todos los países integrantes de la CAN tienen un comportamiento similar, es decir que su parque automotor por cada mil habitantes, entre el 2010 y el 2014 es ascendente: Colombia pasó de 207,9 en el año 2013 a 233,8 en el año 2014, representando un aumento de 25,9 vehículos por cada mil habitantes. Perú pasó de 145,1 en el año 2013 a 156,8 en el año 2014, mayor en 11,7 vehículos por cada mil habitantes que el año anterior. (CAN, 2015). Destacable la ubicación de Ecuador que se ubica en el último lugar entre el 2010 y el 2014; además entre el 2013 y 2014 sólo subió 0,2 vehículos por cada mil habitantes.

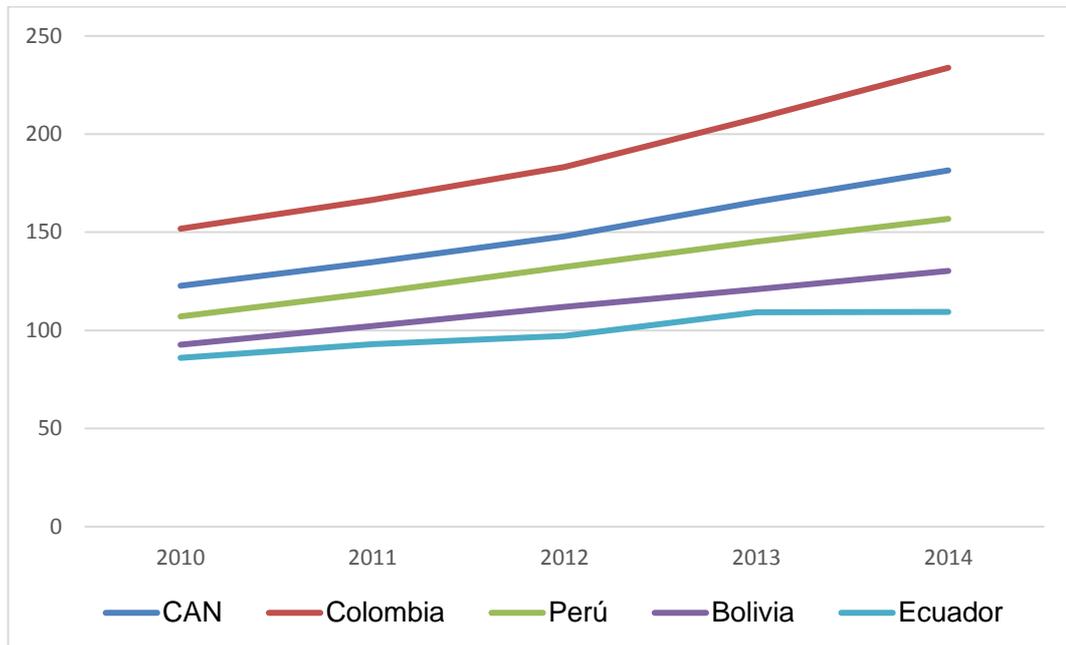
Tabla 10, Vehículos motorizados por cada mil habitantes en la CAN

VEHÍCULOS POR CADA MIL HABITANTES EN LA CAN					
País	2010	2011	2012	2013	2014
CAN	122,7	134,8	147,9	165,5	181,5
Colombia	151,8	166,4	183,2	207,9	233,8
Perú	107,1	119,1	132,3	145,1	156,8
Bolivia	92,7	102,3	112,0	120,9	130,3
Ecuador	86,0	92,9	97,2	109,2	109,4

Fuente: (CAN, 2015)
Responsable: Las autoras.



Gráfico 2, Vehículos motorizados por cada 1000 habitantes en la CAN



Fuente: (CAN, 2015)
Responsable: Las autoras.

1.2 Antecedentes del sector automotriz en el Azuay

Según la Revista Avance de Julio 2012, en 1912 llegó el primer vehículo automotor a Cuenca, el cual fue comprado en París y perteneció a Federico Malo Andrade.

En el Azuay, tomaremos para nuestra investigación tres empresas: **Mirasol S.A.**, que inició sus actividades en 1957, con el nombre comercial Almacenes Importadora Comercial Mirasol, bajo la dirección del Dr. Carlos Arízaga Toral (Presidente fundador). Empezó distribuyendo las marcas Iles, Vauxhall, furgonetas y camiones Bedford (armados en Cuenca en talleres Valarezo), el primer automóvil llegó en 1958, llamado “Víctor Azul”, comercializaba también motores estacionarios, plantas de luz, tractores de arado Ford, implementos agrícolas, electrodomésticos, máquinas de escribir Adler, escritorios, calefones, muebles, cardex, de Siderúrgica Ecuatoriana, línea blanca AEG, productos farmacéuticos, cerraduras Kwiset, llantas Armstrong (importadas), posteriormente inicia sus relaciones con General Motors. (Mirasol S.A., 2012)



Importadora Tomebamba S.A., empresa constituida en 1964 por un grupo de empresarios cuencanos comandados por el Sr. Guillermo Vázquez Astudillo, para la distribución y comercialización de Vehículos y Repuestos TOYOTA. Flores Q. & Ulloa G. (2015), refieren que hace más de medio siglo “nació Importadora Tomebamba, una de las principales importadoras del mercado cuencano, es concesionaria y socia de Toyota, con el 10% de las acciones de la empresa”.

Fisum S.A., una empresa importadora de vehículos que nace a partir del 2008 de la mano del empresario Juan Eljuri, actualmente es la empresa líder y representante de VW en Ecuador.

1.2.1 Ventas de vehículos en el Azuay por segmentos

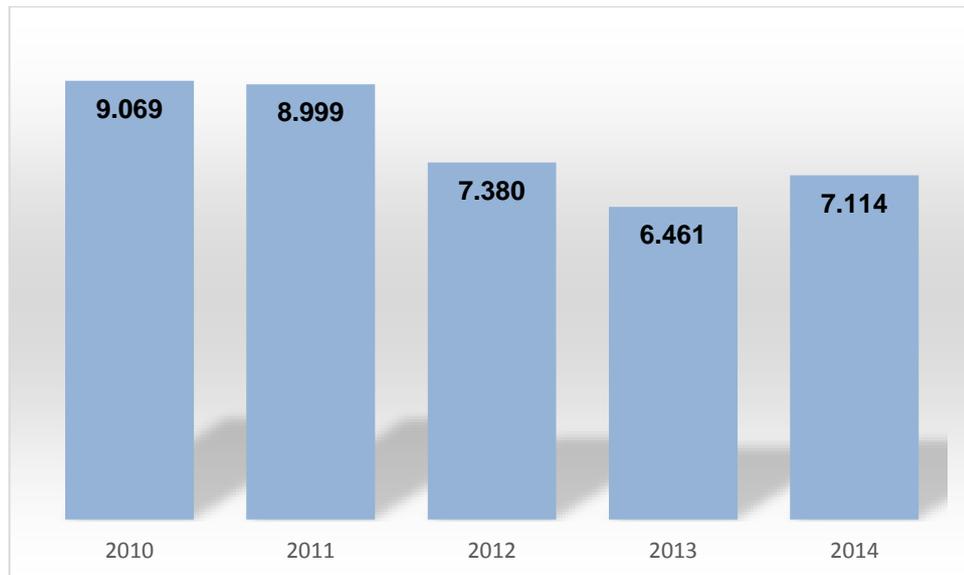
Entre el 2010 y el 2014 (Tabla 11) observamos que las ventas en la Provincia del Azuay disminuyen hasta el 2013 y en el 2014 se recuperan ligeramente, a diferencia de las ventas totales en el país, que del 2010 al 2011 se incrementan, luego bajan en el 2012 y 2013, para finalmente incrementarse en el 2014 .

Tabla 11, Ventas en la provincia Azuay y % de participación

Ventas Azuay y % participación			Total Ventas Ecuador
AÑO	AZUAY	%	
2010	9.069	6,86%	132.172
2011	8.999	6,43%	139.893
2012	7.380	6,08%	121.446
2013	6.461	5,68%	113.812
2014	7.114	5,93%	120.060

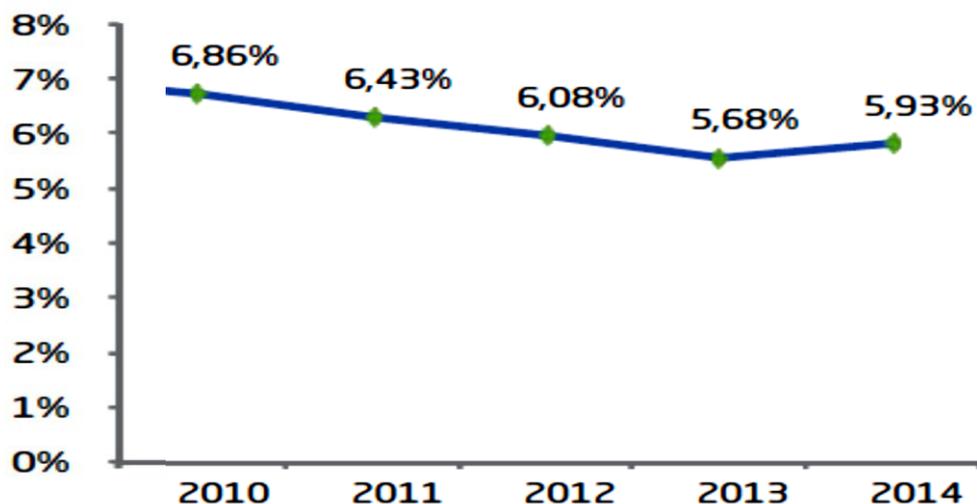
Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.

Ilustración 3, Ventas en la provincia del Azuay



Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.

Ilustración 4, Participación del Azuay en ventas.



Fuente: AEADE (2014)
Responsable: Las autoras.

Las ilustraciones 3 y 4, nos expresan que las ventas de vehículos en el Azuay disminuyen hasta el 2013 y en el 2014 se recuperan ligeramente, a diferencia de las ventas totales en el país, que del 2010 al 2011 se incrementan, luego bajan en el 2012 y 2013, para finalmente incrementarse en el 2014, como se registra en la Tabla 11.



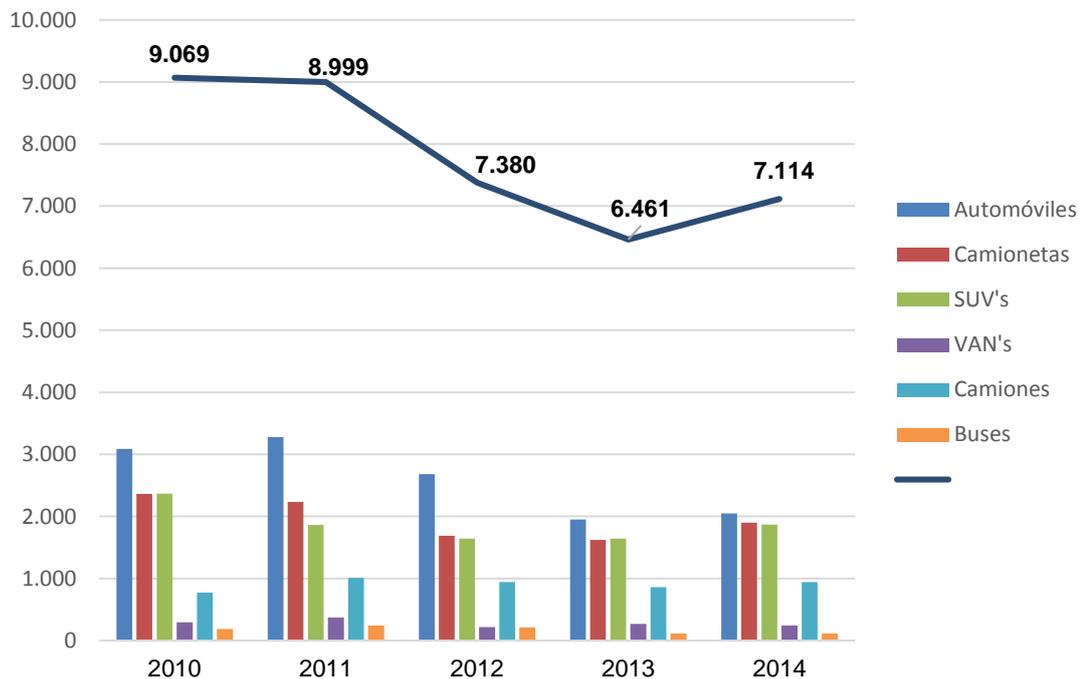
Para segmentar las ventas de vehículos en la provincia del Azuay se categorizarán por tipos de vehículos, con la finalidad de visualizar que tipo de vehículo es el más cotizado en el Azuay.

Tabla 12: Ventas de vehículos en el Azuay por segmentos.

AÑO	SEGMENTOS DE VEHÍCULOS VENDIDOS EN EL AZUAY						TOTAL
	Automóviles	Camionetas	SUV's	VAN's	Camiones	Buses	
2010	3.088	2.360	2.366	295	774	186	9.069
2011	3.277	2.235	1.861	372	1.009	245	8.999
2012	2.680	1.686	1.642	218	941	213	7.380
2013	1.953	1.620	1.644	268	861	115	6.461
2014	2.049	1.898	1.868	241	944	114	7.114
TOTAL	13.047	9.799	9.381	1.394	4.529	873	

Fuente:Asociación de Empresas Atomotrices en el Ecuador , 2013
 Responsable: Las autoras.

Gráfico 3, Vehículos por segmentos en el Azuay



Fuente:Asociación de Empresas Atomotrices en el Ecuador , 2013
 Responsable: Las autoras

En la Tabla 12 observamos que en el Azuay los automóviles son los más vendidos entre el 2010 y el 2014, pero estas ventas de automóviles expresan un movimiento atípico porque del 2010 al 2011 se incrementan,



luego bajan en el 2012 y 2013, para finalmente incrementarse ligeramente en el 2014.

1.3 Reseña histórica “MIRASOL S.A.”

1.3.1 Historia

Mirasol S.A., inicia sus actividades el 20 de agosto de 1957, con el nombre comercial Almacenes Importadora Comercial Mirasol, bajo la dirección del Dr. Carlos Arízaga Toral (Presidente fundador).

Mirasol empezó distribuyendo las marcas Iles, Vauxhall, furgonetas y camiones Bedford (armados en Cuenca en talleres Valarezo), el primer automóvil llegó en 1958, llamado “Víctor Azul”, comercializaba también motores estacionarios, plantas de luz, tractores de arado Ford, implementos agrícolas, electrodomésticos, máquinas de escribir Adler, escritorios, calefones, muebles, cardex, de Siderúrgica Ecuatoriana, línea blanca AEG, productos farmacéuticos, cerraduras Kwiset, llantas Amstrong (importadas), posteriormente inicia sus relaciones con General Motors. (Mirasol S.A., 2012)

Inicialmente su oficina Matriz estuvo ubicada en la calle Borrero 8-76, entre Gran Colombia y Lamar, donde actualmente funciona el Hotel Cuenca, el primer taller se encontraba ubicado en la calle Vargas Machuca entre Presidente Córdova y Juan Jaramillo, por el año de 1970 se abre el primer patio de exhibición de vehículos en la calle Lamar.

En el año 1978, se inició la construcción del actual local ubicado en la Av. España, simultáneamente fueron aperturados los locales de Machala y Loja; a la presente fecha Mirasol S.A. funciona en la Av. España 2-114 y Sebastián de Benalcázar - Cuenca, donde está ubicada la oficina Matriz, con exhibición y venta de vehículos; en la Av. Núñez de Bonilla se encuentra el área de venta de repuestos y taller de mecánica; y en la calle Gonzalo de las Peñas el taller de latonería.

Actualmente Mirasol S.A. tiene agencias en Cuenca: Agencia Ordoñez Lasso, Agencia Como Nuevos, Agencia Américas, Agencia Azogues, Agencia Loja Matriz, Agencia Loja Parque Industrial en estos locales se



atiende con venta de vehículos, servicio de talleres y venta de repuestos originales.

1.3.2 Misión

Comercializar vehículos y prestar servicios de postventa de calidad a nivel nacional, superando las expectativas de los clientes, alcanzando altos niveles de productividad y rentabilidad, con personal calificado y comprometido, contribuyendo al desarrollo del Ecuador.

1.3.3 Visión

Ser líder en la comercialización de vehículos y servicio postventa en el sur del país, gracias a la calidad de sus productos y servicios, a su gestión transparente, al profesionalismo de su talento humano y a la lealtad de sus clientes.

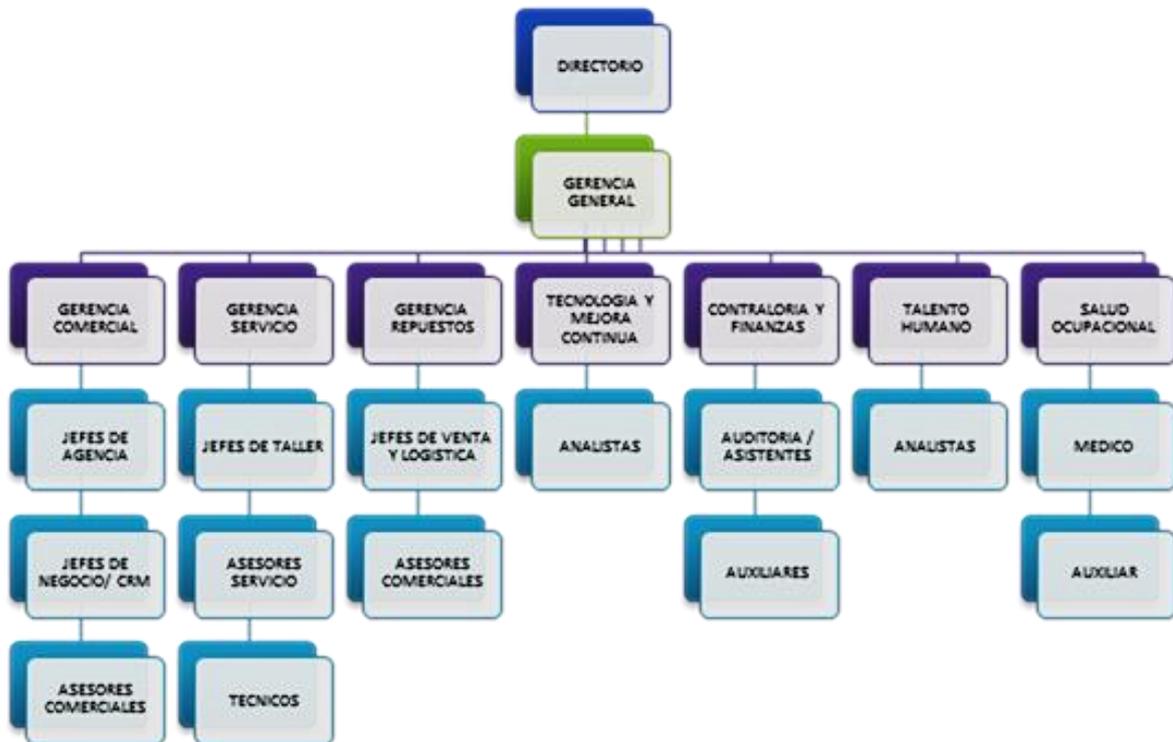
1.3.4 Valores Organizacionales

Mirasol cuenta con los siguientes valores organizacionales, los cuales permiten encaminar las acciones que realizan, siendo su filosofía organizacional “Creamos relaciones para toda la vida”.

- Calidad en el trabajo,
- Orientación al cliente,
- Orientación a Resultados,
- Ética

1.3.5 Estructura Organizacional

Ilustración 5; Organigrama de Mirasol S.A.



Fuente: Mirasol S.A.
Responsable: Las autoras.

1.4 Reseña histórica “Importadora Tomebamba S.A.”

1.4.1 Historia

El 3 de agosto de 1964 un grupo de empresarios cuencanos comandados por el Sr. Guillermo Vázquez Astudillo, constituyen Importadora Tomebamba S.A. para la distribución y comercialización de vehículos y repuestos TOYOTA; para lo cual desarrollan una red de ventas en el austro del país. Luego de unos años en este mercado vieron la necesidad de invertir en una nueva línea de ventas, siendo en 1981 que inician la comercialización de productos de línea blanca de la marca KELVINATOR. Con el transcurso de los años la empresa ha diversificado sus líneas de productos y tiene puntos de venta en las principales ciudades del país. Actualmente la empresa comercializa siete líneas de productos que son: vehículos, repuestos, servicio, vehículos usados, electrodomésticos, neumáticos y motos.

AUTORAS: ALVAREZ CAMBI KARINA ESTEFANÍA
MARTÍNEZ CAMPOVERDE MARÍA BELÉN



1.4.2 Misión

Ofrecer estatus y garantizar la satisfacción de los clientes, el desarrollo de nuestro equipo humano y la rentabilidad de nuestra empresa basados en la filosofía de Toyota.

1.4.3 Visión

Liderar la comercialización de nuestras líneas de productos, contribuyendo con sus colaboradores, con la comunidad y el medio ambiente, mirando a que en el 2020 seremos el referente en servicio al cliente en el Ecuador.

1.4.4 Valores Organizacionales

- Ética.
- Responsabilidad.
- Puntualidad
- Calidad en el servicio

1.4.5 Estructura Organizacional

Ilustración 6, Organigrama de Importadora Tomebamba S.A.



Fuente: Importadora Tomebamba S.A.
Responsable: Las autoras.



1.5. Reseña histórica “FISUM S.A.”

1.5.1 Historia

Desde el 2008 Fisum S.A., empresa de propiedad del empresario Juan Eljuri, importa y comercializa vehículos y repuestos VW en Ecuador, cumpliendo requisitos de la marca, asegurando así la satisfacción del cliente con base en el mejoramiento continuo de sus procesos tanto en ventas como en servicio postventa, cumpliendo con los resultados esperados de sus accionistas.

1.5.2 Misión

Hacer de VW la marca de vehículos importados con mayor venta en Ecuador, manteniendo un elevado nivel de satisfacción de sus clientes tanto en sus productos como en su servicio postventa.

1.5.3 Visión

Liderar y representar la marca de vehículos VW para entregar alta satisfacción a los clientes en Ecuador.

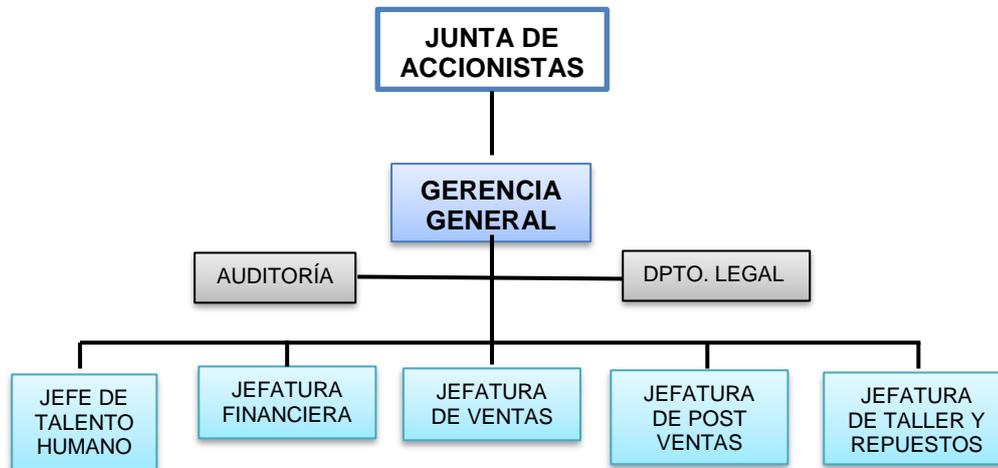
1.5.4 Valores Organizacionales

- Ética.
- Innovación
- Cultura de calidad superior
- Liderazgo y objetivos coherentes
- Desarrollo y promoción de participación activa
- Actitud de cooperación y respeto

1.5.5 Estructura Organizacional



Ilustración 7, Organigrama de FISUM S.A.





CAPÍTULO II

2. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS (NIC-18)

La NIC-18 fue emitida el 01 enero del 2012 con la finalidad de determinar cuándo deben ser reconocidos los ingresos de actividades ordinarias. Estos ingresos son reconocidos cuando “sea probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad. Esta norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos” (IFRS.Org, 2012).

En otras palabras, el Ingreso de actividades ordinarias es la entrada de los beneficios económicos, como producto de las actividades ordinarias de una empresa durante el periodo, siempre que esa entrada signifique aumento en el patrimonio, pero que ese aumento no sea como parte de las aportaciones de los propietarios del patrimonio de la empresa. (IFRS.Org, 2012)

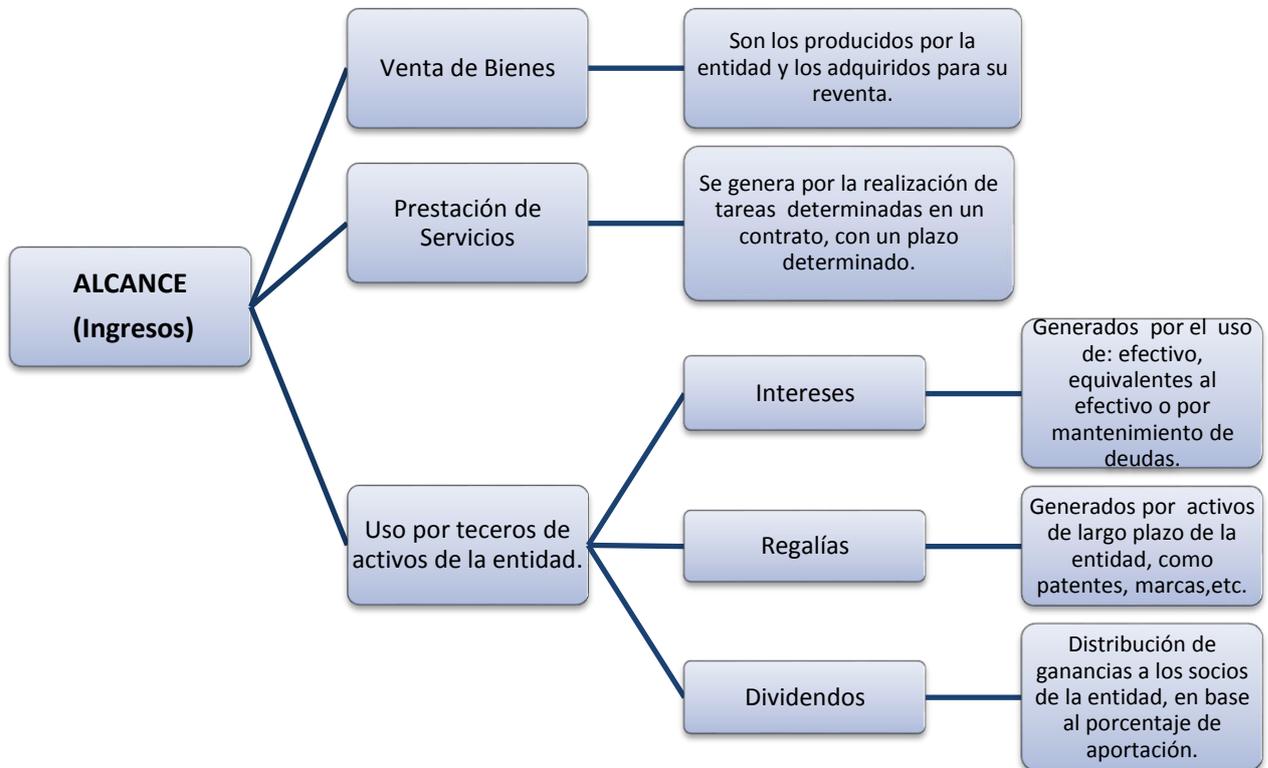
2.1. Objetivo

Esta norma tiene como objetivo establecer, el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias, que surgen de ciertas transacciones y eventos, y a la vez, determinar cuando estos deben ser reconocidos. (IFRS.Org, 2012)

2.2. Alcance

Esta Norma debe ser aplicada al contabilizar los ingresos de actividades ordinarias; en el gráfico siguiente se detalla, de manera concisa, el alcance de la NIC-18.

Ilustración 8, Alcance de la NIC-18



Fuente: (IFRS.Org, 2012)
Responsable: Las autoras.

La NIC-18, no considera los ingresos de actividades ordinarias generados por:

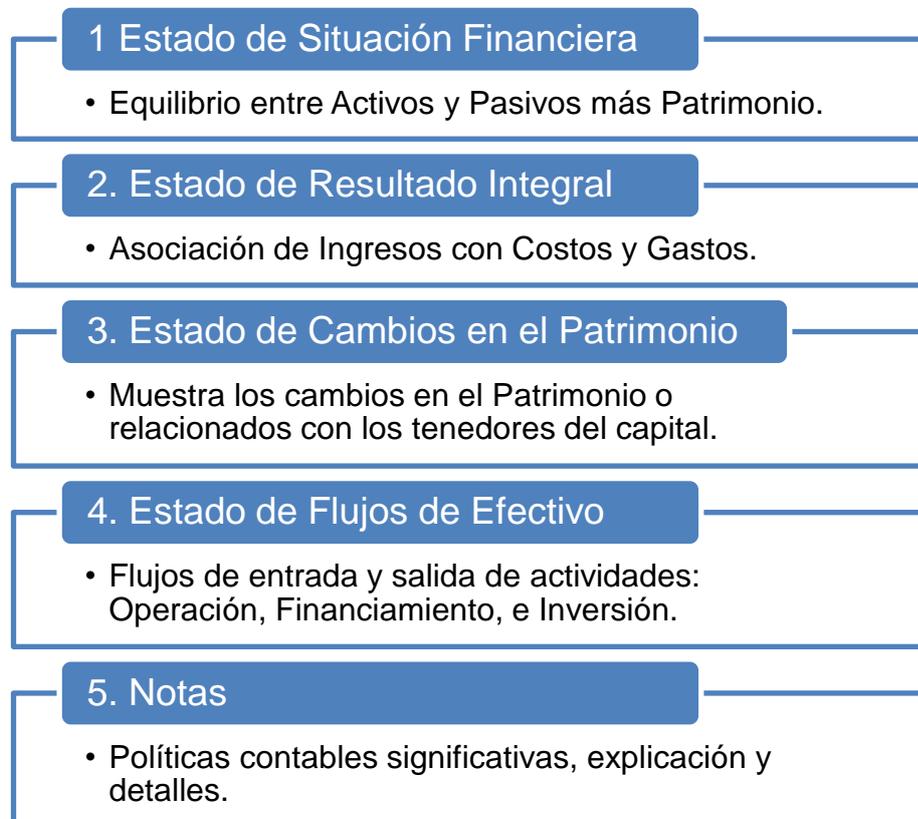
- a. Contratos de arrendamiento financiero
- b. Dividendos generados por inversiones financieras, aplicadas mediante el método de la participación.
- c. Contratos de seguros.
- d. Cambios en el valor razonable de activos y pasivos financieros, o productos derivados de su disposición.
- e. Cambios en el valor de otros activos corrientes.
- f. Reconocimiento inicial y cambios en el valor razonable de los activos biológicos, relacionados con la actividad agrícola.
- g. Reconocimiento inicial de los productos agrícolas.
- h. Extracción de minerales en yacimientos.

2.3. Definiciones básicas

- **Estados financieros.-** También llamados “estados contables básicos, son registros formales de las actividades financieras de una empresa. Es la información financiera pertinente, presentada de manera estructurada y en forma fácil de entender” (Enciclopedia Financiera, 2015). Los cuatro estados financieros clave que deben presentarse a los accionistas son: 1. el Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados, 2. el Balance General, 3. El Estado de Patrimonio de los Accionistas y 4. el Estado de Flujos de Efectivo. (Gitman & Zutter, 2012).

Existen autores como Hansen-Holm & Co. (2012), quienes consideran que los estados financieros contienen cinco componentes, los mismos que se detallan de manera breve, en el siguiente gráfico:

Ilustración 9, Estados financieros y sus componentes.



Fuente: (Hansen-Holm & Co., 2012)
Responsable: Las autoras.



- **Finalidad de los Estados Financieros.-** Los estados financieros tienen como objetivo proporcionar información útil sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad, con el fin de que los usuarios de las mismas puedan tomar decisiones, al mismo tiempo los Estados Financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. (IASCF, 2009, pág. 2).

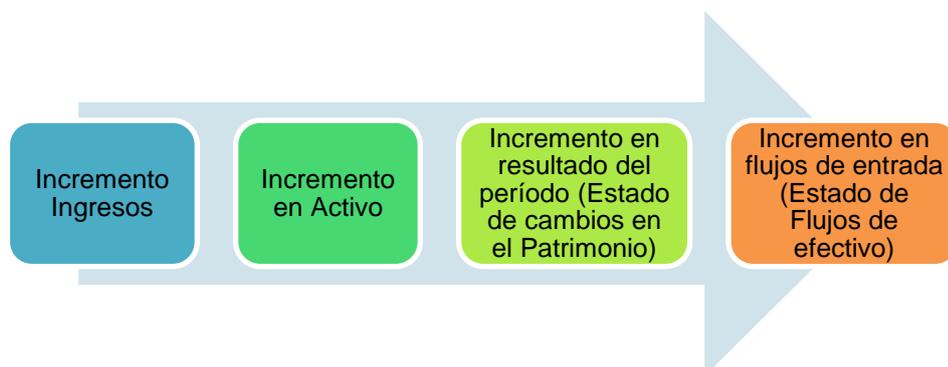
Hansen-Holm & Co. (2012), refieren que los estados financieros suministrarán información, acerca de los elementos de la entidad:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio neto
- Ingresos y Gastos
- Otros cambios en el patrimonio neto; y
- Flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la distribución temporal y el grado de certidumbre de los mismos.

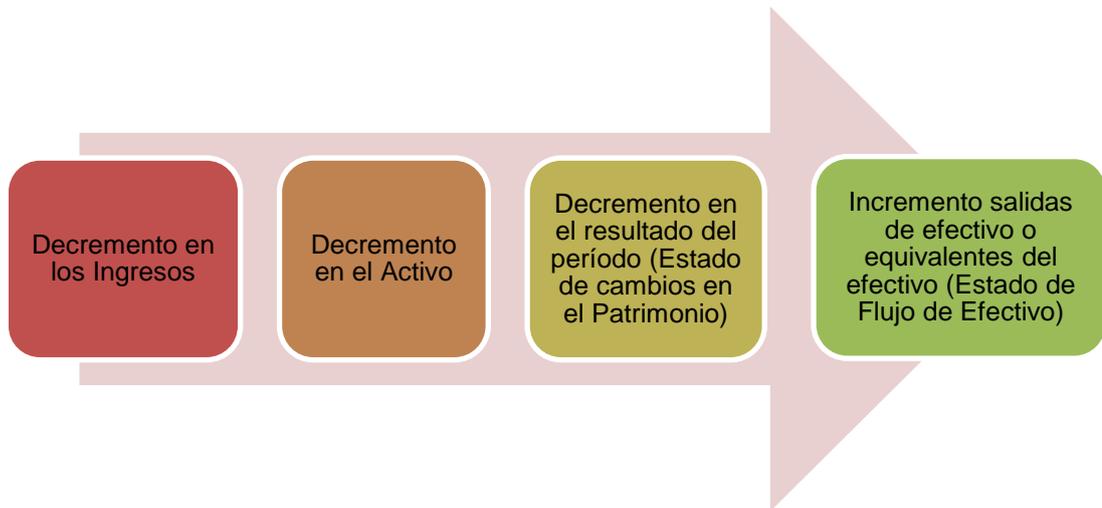
- **Efectos a los Estados Financieros.-** Cualquier efecto ya sea positivo o negativo que cause el impacto tributario a los ingresos ordinarios, se verán reflejados en los Estados Financieros (Hansen-Holm & Co., 2012)

Ilustración 10, Efecto del aumento en ingresos.



Responsable: Las autoras.

Ilustración 11, Efecto de la disminución en los Ingresos



Responsable: Las autoras.

- **Equivalentes al efectivo.-** Inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y están sujetos a un riesgo insignificante de cambios en su valor. (IFRS, 2009, pág. 6)
- **Activos de Largo Plazo.-** Activo identificable de carácter no monetario y sin apariencia física. (IASCF, 2009)
- **Ingreso de actividades ordinarias.-** Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio. (IFRS.Org, 2012)
- **Valor razonable.-** Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre. (Fundación IFRS, 2009, pág. 33)
- **Fiabilidad.-** La información en los estados financieros debe estar libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende presentar o puede esperarse razonablemente que represente. (Fundación IFRS, 2009, pág. 12).



- **Valor presente.**- O también llamado valor actual; es el capital que aplicando una tasa y un periodo determinado, alcanzará un monto igual a la suma debida. Es lo mismo que decir “ el efectivo que se tiene a la mano hoy” (Hansen-Holm & Co., 2012, pág. 439)

2.4. Reconocimiento de los ingresos ordinarios

Hansen-Holm & Co. (2012), expresa que el reconocimiento es el “proceso de incorporación, en el balance general o el estado de resultados, de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente, e implica descripción de la partida con palabras y por un monto monetario”, (pag. 131)

La Fundación IFRS (2009), precisa que el “reconocimiento es el proceso de incorporación en los estados financieros de una partida que cumple la definición de un activo, pasivo, ingreso o gasto” (pág. 30).

Y tanto Hansen-Holm & Co. (2012), como Fundación IFRS (2009), consideran que se deben satisfacer los criterios siguientes:

- (a) es **probable** que cualquier beneficio económico futuro asociado con la partida llegue a, o salga de la entidad; y
- (b) la partida tiene un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

La falta de reconocimiento de una partida que satisface esos criterios no se rectifica mediante la revelación de las **políticas contables** seguidas, ni tampoco a través de **notas** u otro material explicativo.

2.4.1. Venta de Bienes

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (2009) explica que “los ingresos de actividades ordinarias producidos por la venta de bienes, deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros, cuando cumplan cada una de las siguientes condiciones”:

- La entidad ha transferido al comprador, los riesgos y ventajas de la propiedad de los bienes.
- La entidad no conserva para sí ninguna implicación, en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos.



- El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad.
- Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción.
- Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

También expresa que “una entidad no reconocerá ingresos de actividades ordinarias, cuando la entidad retenga significativamente los riesgos de propiedad de un bien; pueden darse los siguientes casos”:

- Cuando la entidad asume obligaciones, derivadas del funcionamiento insatisfactorio de los productos, que no entran en las condiciones normales de garantía.
- Cuando la recepción de los ingresos de actividades ordinarias de una determinada venta, es de naturaleza eventual, porque depende de la obtención por parte del comprador, de ingresos de actividades ordinarias derivados de la venta posterior de los bienes.
- Cuando los bienes se venden junto con la instalación de los mismos, y la instalación es una parte sustancial del contrato, siempre que ésta no haya sido todavía completada por parte de la entidad; y
- Cuando el comprador tiene el derecho de revocar la operación por una razón especificada en el contrato de venta y la entidad tiene incertidumbre acerca de la probabilidad de devolución.

Finalmente, la norma precisa que si una entidad conserva sólo una parte insignificante de los riesgos y las ventajas derivadas de la propiedad, la transacción es una venta y por tanto se procederá a reconocer los ingresos de actividades ordinarias.

Ejemplos: Reconocimiento de venta de bienes

1. “Una entidad fabrica equipos hechos a medida (es decir, personalizados) para la industria del plástico (clientes). Los equipos se fabrican por piezas. Las piezas se ensamblan e instalan en las fábricas de los clientes. La titularidad legal se transfiere cuando el cliente acepta la entrega y la instalación e inspección se han completado.

Los clientes pagan los equipos en el momento de aceptar la entrega



La entidad ofrece a sus clientes una garantía estándar de dos años con los defectos de fabricación. (Fundación IASC, 2009, pág. 18)

En este ejemplo, el cliente controló el equipo y aceptó la entrega.

La entidad reconocerá el ingreso de actividades ordinarias una vez que el cliente haya aceptado la entrega (es decir, luego de la inspección), se hayan transferido los riesgos y ventajas de la propiedad y se hayan reunido y de demás factores.

Nota: De acuerdo con Provisiones y Contingencias, la entidad deberá incluir una provisión (pasivo) para su obligación de garantías.

2. Los hechos son los mismos que los del ejemplo 1.

Durante el año posterior a la venta, el cliente advierte un defecto de fabricación en el equipo que le compro a la entidad. Cumpliendo con la garantía, la entidad responde a su obligación contractual reemplazando las piezas defectuosas del equipo del cliente.

El ingreso de actividades ordinarias no se ajusta a causa del desembolso realizado para cumplir con la obligación. La obligación de garantía se contabiliza de acuerdo con la cuenta Provisiones y Contingencias. (Fundación IASC, 2009, pág. 18)

3. Los hechos son los mismos que en el ejemplo 1. No obstante, en este caso el cliente no quedo conforme con el equipo instalado y, por consiguiente, no acepto la entrega.

La entidad no puede reconocer el ingreso de actividades ordinarias porque los riesgos y ventajas de la propiedad no se han transferido al cliente. El equipamiento permanece como parte del inventario (activo) de la entidad, y se deberá evaluar el deterioro de su valor

Nota: En esta ocasión, no se ha producido la venta por lo que la entidad no deberá reconocer una provisión de garantía (pasivo), a menos que se trate de un contrato oneroso.” (Fundación IASC, 2009, pág. 18)

2.4.1.1 Consideraciones especiales para reconocimiento

La Fundación IASC (2009), precisa las consideraciones siguientes:



a. Ventas del tipo “facturación sin entrega”, cuando la entrega se pospone por voluntad del comprador, que adquirió la titularidad de los bienes y aceptó la facturación, se reconocerán los ingresos siempre que:

- ✓ Sea probable que se efectuó la entrega.
- ✓ La partida está disponible, perfectamente identificada y dispuesta para la entrega al comprador, en el momento de reconocer la venta.
- ✓ El comprador reconozca específicamente las condiciones de entrega diferida.
- ✓ Cuando se apliquen condiciones usuales de pago.

(Pág. 52)

b. Ventas a plazos, donde la contraprestación se recibe fraccionada en varios pagos, los ingresos ordinarios atribuibles al precio de venta, exceptuando los intereses, se reconocerán en el momento que se genere la venta.

El precio de venta es el valor presente de la contraprestación, determinado por medio del descuento de los plazos a recibir, utilizando una tasa de interés imputada.

El componente de interés se reconocerá a medida que se va ganando, tomando como base de la proporción el tiempo transcurrido, y teniendo en cuenta la tasa de interés imputada. (Fundación IASC, 2009, pág. 54)

c. Ventas a intermediarios, tales como distribuidores, concesionarios u otros para reventa. Los ingresos ordinarios por tales ventas se reconocerán, generalmente cuando los riesgos y las ventajas de la propiedad se han transferido. (Fundación IASC, 2009, pág. 54)

2.4.2. Intereses, regalías y dividendos

La Fundación IASC (2009), explica que:

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes del uso por parte de terceros, de activos de la entidad se reconocerán cuando:

- Sea probable que la entidad obtenga beneficios económicos futuros.
- El importe de los ingresos sea medido con fiabilidad.
- Los intereses se reconocerán utilizando el método del interés efectivo.



- Las regalías se reconocerán utilizando la base de acumulación o devengo.
- Los dividendos se reconocerán, cuando se establezca el derecho a recibirlos por parte del accionista.

(Pág. 44 y 45)

Notas:

Método de interés efectivo.- Es la tasa de descuento que iguala exactamente los flujos de efectivo por cobrar o por pagar estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero con el importe en libros del activo financiero o pasivo financiero en el momento del reconocimiento inicial. (NIC 39, 2012, pág. 1970)

Base de devengo o acumulación: Una entidad elaborará sus estados financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utilizando la base contable de acumulación (o devengo). Las partidas se reconocerán como activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos cuando satisfagan las definiciones y los criterios de reconocimiento para esas partidas. (Fundación IFRS, 2009, pág. 36)

2.4.3. Transacciones con terceros

Una entidad actúa como **agente** cuando no está expuesta a los riesgos y ventajas significativas relacionadas con la venta de bienes o la prestación de servicios y el monto de su ganancia está predeterminada por una comisión fija o un porcentaje establecido; en esos casos se incluirá como ingresos de actividades ordinarias el valor de la comisión. (Fundación IASC, 2009, pág. 8)

Para determinar si una entidad actúa como principal o como agente depende de distintos hechos y circunstancias y requiere de juicio profesional.

Entre las características que indican que una entidad actúa como principal encontramos:

- (a) La entidad tiene la obligación fundamental de proporcionar bienes o servicios al cliente, o de cumplir con el pedido.



- (b) La entidad asume el riesgo de inventario antes o después del pedido del cliente, tanto en el envío como en caso de devolución.
- (c) La entidad puede, a discreción, establecer los precios, tanto de manera directa como indirecta.
- (d) La entidad asume el riesgo de crédito del cliente.

Ejemplos: Transacciones con terceros (Fundación IASC, 2009, pág. 9)

1. Un fabricante vende bienes a sus clientes a través de un intermediario. El intermediario mantiene los bienes del fabricante en consignación. El intermediario puede devolver al fabricante los bienes que no se vendan. El fabricante solicita al intermediario que venda los bienes a 100 u.m. por unidad. El intermediario deduce una comisión fija de 10 u.m. por cada unidad vendida, y transfiere el saldo (90 u.m.) al fabricante. Si los bienes resultan defectuosos, los clientes deben devolverlos al fabricante para su reemplazo o arreglo.

El fabricante actúa como principal de la venta a los clientes dado que está expuesto a los riesgos y ventajas significativas asociadas con la venta de bienes (por ejemplo: obsolescencia de los inventarios, bienes defectuosos devueltos, establecimiento del precio de venta, etc.). El fabricante debe medir el ingreso de actividad ordinaria de las ventas de bienes en 100 u.m. por cada unidad de bienes vendidos por su agente (el intermediario). El fabricante debe reconocer el ingreso de actividades ordinarias por la venta en la fecha en que el intermediario venda los bienes a los clientes, ya que esa será la fecha en que se transfieran los riesgos y ventajas. El fabricante también debe considerar una provisión de garantía (pasivo) para el derecho de devolución.

El intermediario actúa como agente para el fabricante. Por lo tanto, debe medir el ingreso de actividades ordinarias que resulte de la prestación de servicios (comisión por ventas) en 10 u.m. por cada unidad de bienes vendida. El fabricante debe reconocer un gasto correspondiente como comisión pagada.

2. Un fabricante vende bienes a un intermediario a 90 u.m. El intermediario compra los bienes para revendérselos a otros. Sólo el intermediario tiene derecho a devolver las unidades defectuosas al fabricante. El intermediario



desea contar con un margen de 10 u.m. sobre las ventas, por lo que las vende a sus clientes a 100 u.m. por unidad. Si los bienes resultan defectuosos, los clientes deben devolver al intermediario para su reemplazo o arreglo.

El fabricante debe medir los ingresos de actividades ordinarias de la venta de bienes en 90 u.m. por cada unidad de bienes transferida al intermediario. El fabricante también debe considerar una provisión de garantías (pasivo) para el derecho limitado de devolución.

El intermediario actúa como principal de la venta a los clientes dado que está expuesto a los riesgos y ventajas significativas asociadas con la venta de los bienes (por ejemplo; obsolescencia de los inventarios, bienes defectuosos devueltos, establecimiento de precios de venta, etc.). El intermediario debe medir los ingresos de actividades ordinarias de la venta de bienes de 100 u.m. por cada unidad de bienes vendidos a sus clientes. Por cada unidad vendida, el intermediario debe reconocer un gasto de 90 u.m. por el costo de los bienes vendidos. (Fundación IASC, 2009, pág. 9)

2.4.4. Pago diferido

Cuando se difieren las entradas de efectivo o equivalentes al efectivo y el acuerdo constituye una transacción de financiación, el valor razonable de la contraprestación es el **valor presente** de todos los cobros futuros determinados utilizando una **tasa de interés** imputada. (Fundación IASC, 2009, pág. 10)

Un financiamiento se genera cuando una entidad concede un crédito sin intereses o aplicando al comprador una tasa de interés menor a la del mercado, como resultado de una contraprestación por la venta de bienes.

La tasa de interés imputada será la que mejor se pueda determinar entre las siguientes:

- (a) la tasa vigente para un instrumento similar de un emisor con una calificación crediticia similar; o,
- (b) La tasa de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos. (Fundación IASC, 2009, pág. 10)



Una entidad reconocerá la diferencia entre el valor presente de todos los cobros futuros y el importe nominal de la contraprestación como ingreso de actividades ordinarias por intereses. (Fundación IASC, 2009, pág. 10)

Ejemplos: Pagos Diferidos.

1. Una entidad vende bienes bajo condiciones que permiten al cliente pagar la contraprestación en plazos.

La entidad reconoce ingresos de actividad ordinaria iguales al valor razonable de la contraprestación por recibir, en el momento de la venta. El valor razonable de la contraprestación por recibir equivale al valor presente de los pagos en plazos. Este se determina descontando los pagos en plazos por recibir a la tasa de interés implícita. El vendedor reconocerá el elemento de interés como ingreso de actividades ordinarias por intereses usando el método de interés efectivo.

2. El primer día de su periodo contable anual, una entidad vende inventarios por 2.000.000 u.m. con un crédito a dos años sin intereses cuando el precio de venta en efectivo actual de los bienes es 1.652.893 u.m.

Dado que existe una diferencia de 347.107 u.m. entre el precio en efectivo de 1.652.893 u.m. y el importe adeudado según acuerdo a dos años sin intereses, tal acuerdo es de hecho una transacción de financiación, además de una venta de bienes. Asumiendo que la tasa de descuento implícita sea razonable (teniendo en cuenta, por ejemplo, el valor temporal del dinero y la posición crediticia del cliente), la entidad deberá reconocer los ingresos de actividades ordinarias provenientes de la venta de bienes el primer día del periodo anual sobre el que se informa en 1.652.893 u.m.

Además, la entidad deberá reconocer ingresos de actividades ordinarias por intereses de 165.289 u.m y 181.818 u.m. respectivamente en el periodo anual sobre el que se informa y en el siguiente cálculo según el método del interés efectivo, como se muestra abajo.

Usando una hoja de cálculo o una calculadora financiera, la tasa de interés implícita se calcula a un 10% anual (es decir, la tasa que iguala el importe nominal (2.000.000 u.m.), debidamente descontado, pagadera a dos años, al precio de venta en efectivo actual de los bienes (1.652.893 u.m.).



El ingreso de actividades ordinarias que surge de la venta de bienes equivalentes al precio de venta actual en efectivo de 1.652.893 u.m. (es decir, el valor presente del pago futuro).

El ingreso de actividades ordinarias por intereses para el año de la venta es de 165.289 u.m. Cálculo: Valor presente de 1.652.893. u.m. x 10% (tasa de interés implícita).

El ingreso de actividades ordinarias por intereses para el próximo año es de 181.818 u.m. Cálculo: Valor presente de 1.652.893 u.m. + 165.289 u.m. de intereses acumulados) x 10% (tasa de interés implícita).” (Fundación IASC, 2009, pág. 11 y 12)

2.4.5. Identificación de la transacción de ingresos de actividades ordinarias

Una entidad reconocerá como ingresos de actividades ordinarias a los componentes identificables de forma separada de una única transacción, cuando el precio de venta de un producto incluya un importe identificable por servicios posteriores, por el contrario, una entidad reconocerá “a dos o más transacciones, conjuntamente, cuando estén ligadas de forma que el efecto comercial no pueda ser entendido sin referencia al conjunto completo de transacciones.” (Fundación IASC, 2009, pág. 13 y 14)

Ejemplos:

Una empresa concesionaria de automóviles vende autos nuevos a sus clientes.

Además, como parte de una oferta por tiempo limitado y sin cargo adicional, el concesionario ofrece servicios de mantenimiento del automóvil durante tres años, a partir de la fecha de compra del vehículo. Generalmente, el concesionario cobra un precio adicional por los servicios de mantenimiento. Los clientes pueden comprar por separado el auto y los servicios de mantenimiento.

El concesionario genera así una venta con dos elementos identificables por separado. En una misma transacción, el concesionario:

- Vende un bien, el auto nuevo, y
- Se compromete a brindar servicios de mantenimiento durante tres años.

El concesionario debe distribuir el valor razonable de la contraprestación recibida (el importe recibido del cliente) entre los componentes identificables



por separado de la transacción. Dado que los dos elementos se venden por separado, es posible distribuir la contraprestación proporcionalmente según el valor razonable que cada elemento tiene si se los vende por separado.

Además, se deben aplicar criterios de reconocimiento a los componentes de la transacción identificados por separado (respecto de la venta del auto). (Fundación IASC, 2009, pág. 14)

2.4.6. Premios de fidelización de clientes

Existen ocasiones en las que, como parte de una venta, una empresa entrega al cliente un premio por fidelización el que puede canjearse después, el premio se puede dar como bienes o servicios gratuitos, en algunos casos como descuento. La empresa deberá contabilizar estos créditos-premio como un componente separado de la transacción de ventas inicial y distribuirá el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir por la venta inicial entre los créditos-premio y otros componentes de la venta. La contraprestación distribuida entre los créditos-premio se medirá tomando como referencia su valor razonable, es decir, según el importe por el que los créditos-premio podrían venderse por separado. (CINIIF, 2007)

Ejemplo:

“Un minorista de comestibles que regenta una tienda de provisiones, gestiona un programa de fidelización de clientes. Concede puntos a los miembros del programa cuando gastan una cantidad determinada en provisiones. Los miembros del programa pueden canjear los puntos por más provisiones. Los puntos no tienen una fecha de caducidad.

El minorista de comestibles debe contabilizar los créditos-premio como un componente identificable por separado de la transacción de la venta en la que se concedan (la “venta inicial”). El valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir con respecto a la venta inicial deberá distribuir entre los créditos-premio y los bienes proporcionados al cliente en la venta inicial. La contraprestación distribuida entre los créditos-premio debe medirse tomando como referencia su valor razonable (es decir, según el importe por el que los créditos-premio podrían venderse por separado).



De acuerdo con los requerimientos, el minorista de comestibles debe reconocer la contraprestación asignada a los créditos-premio como ingresos de actividades ordinarias cuando estos sean canjeados, y él cumpla con sus obligaciones de suministrar los premios. El importe de los ingresos de actividades ordinarias reconocidos deberá basarse en el número de créditos que se hayan canjeado a cambio de los premios, tomando en relación con el número total de rescates esperados. (Fundación IASC, 2009)

2.5. Medición de los ingresos de actividades ordinarias

Hansen-Holm & Co. (2012), precisan que la medición es el “proceso de determinación de los montos monetarios por los que se reconocen los elementos de los estados financieros para su inclusión en el balance general y en el estado de resultados. Siendo necesaria la selección de una base específica de medición”. (pág. 134)

La Fundación IFRS (2009), expresa que medición es el proceso de determinación de los importes monetarios en los que una empresa o entidad mide los activos, pasivos, ingresos y gastos en sus estados financieros. Esto involucra la selección de una base de medición. Las NIIF especifican las bases de medición que una entidad utilizará para muchos tipos de activos, pasivos, ingresos y gastos. (pág. 32)

La Fundación IFRS (2009), considera que habitualmente se emplean dos bases de medición; el costo histórico y el valor razonable.

(a) Para los activos, el **costo histórico** es el importe de efectivo o equivalentes al efectivo pagado, o el valor razonable de la contraprestación entregada para adquirir el activo en el momento de su adquisición. Para los pasivos, el costo histórico es el importe de lo recibido en efectivo o equivalentes al efectivo o el valor razonable de los activos no monetarios recibidos a cambio de la obligación en el momento en que se incurre en ella, o en algunas circunstancias (por ejemplo, impuestos a las ganancias), los importes de efectivo o equivalentes al efectivo que se espera pagar para liquidar el pasivo en el curso normal de los negocios. El costo histórico amortizado es el costo histórico de un activo o pasivo más o menos la parte de su costo histórico reconocido anteriormente como gasto o ingreso.



(b) **Valor razonable** es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua. (Fundación IFRS, 2009, pág. 33)

Los ingresos de actividades ordinarias se medirán al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, considerando el importe por descuentos comerciales, descuentos por pronto pago y rebajas por volumen de ventas. Para la medición de los ingresos ordinarios se excluirán los importes recibidos por cuenta de terceras partes como, impuestos sobre ventas, impuestos sobre productos. (Fundación IASC, 2009, pág. 7)

Ejemplos: Medición de Ingresos de actividades ordinarias

1. Un fabricante vende uno de sus productos a 500 u.m. por unidad. Sin embargo, el fabricante les otorga a sus clientes un 20% de descuentos en los pedidos de 100 unidades o más. Un cliente compra 100 unidades en un solo pedido.

El fabricante debe medir los ingresos de actividad ordinarias obtenidos de la venta de bienes en 4.000 u.m., es decir, 100 unidades x (500 u.m. de precio de lista menos un descuento por volumen de 100 u.m. (es decir, 20% X 500 u.m) (IASCF, 2009)

2. Un fabricante vende uno de sus productos a 500 u.m. por unidad. Sin embargo, el fabricante les otorga a sus clientes un 20% de descuento en los pedidos de 100 unidades o más. Además, si el cliente compra 1.000 unidades o más en un periodo financiero anual sobre el que se informa, el minorista le otorga un descuento por volumen adicional de 10% sobre el precio de lista en todas las unidades que el cliente adquirió durante dicho año contable.

Un cliente compra mensualmente 100 unidades del producto durante un periodo financiero anual.

El fabricante debe medir los ingresos de actividad ordinarias totales obtenido de la venta de bienes al cliente durante dicho período en 420.000 u.m, es decir, 1.200 unidades X (500 u.m de precio de lista menos un descuento por volumen de 150 u.m. (es decir, 30% X 500 u.m.). (Cómite de Normas Internacionales de Contabilidad, 2009)



La rebaja del precio comercial no se considera una transacción de financiamiento y es improbable que el valor temporal de dinero sea relevante. Por lo tanto, el fabricante debe reconocer el ingreso de actividades ordinarias por el importe pagado neto del total de la rebaja por volumen (es decir, sin descuentos). (IASCF, 2009)



CAPÍTULO III

3. IMPUESTOS ARANCELARIOS A LAS IMPORTACIONES Y MARCO LEGAL ADUANERO

El sector automotriz en Ecuador está abastecido desde dos fuentes, bien sea que los vehículos proceden del ensamblaje nacional o proceden de la importación. Para ambos casos existe la normativa legal pertinente en cuanto a productividad y el régimen tributario que les abarca.

Por consiguiente, en el presente capítulo se explicará y detallará los aranceles e impuestos que afectan al sector automotriz en el país.

3.1 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en su primer artículo establece que “se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional” (COPCI, 2010) Igualmente dispone el régimen tributario que compete a la actividad productiva dentro del país y las medidas arancelarias para el comercio exterior.

El COPCI (2010), en su Art. 107, precisa que la *Obligación Tributaria Aduanera*, “es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador”.

Luego el Art. 108. Establece que los *Tributos al Comercio Exterior* son:

- a. Los derechos arancelarios;
- b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,



c. Las tasas por servicios aduaneros. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

El COPCI (2010) también define claramente los conceptos de Base Imponible, los sujetos Activos y Pasivos de la Obligación tributaria aduanera, las Medidas arancelarias y las Modalidades de los aranceles.

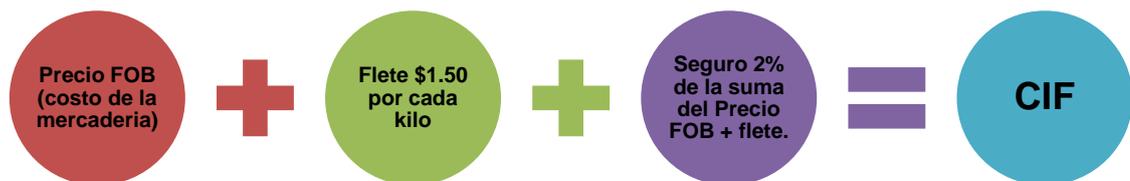
3.1.1 Ejemplificación del cálculo de costo de importación

Para poder determinar el valor que se debe pagar por impuestos arancelarios es necesario enfatizar lo que establece el Libro V del COPCI.

El **CIF** (Costo + flete + seguro) es la base para el cálculo de los tributos. Éste se lo obtiene sumando el valor de la mercancía soportada en la factura, adicionando el valor del flete más el costo del seguro.

Cálculo del CIF (costo + flete + seguro)

Gráfico 4, Esquema para el cálculo del CIF



Fuente: COPCI (2010)
Responsable: Las autoras.

El cálculo del CIF es la base sobre la cual se determina todos los tributos que se deben pagar sobre los bienes importados como:



- ✓ **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).
- ✓ **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA, 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.
- ✓ **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.
- ✓ **SALVAGUARDIA:** (Recargo Ad-Valorem) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador • 35% del CIF. Este arancel es temporal.
- ✓ **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

Ejemplo sobre cálculo del CIF e impuestos.

Supongamos que se está comprando un vehículo Tracker año 2013.

Tabla 13, Ejemplo de cálculo del CIF e impuestos, en vehículo importado

Precio FOB	20.000
Flete (\$1,50 x 1.700 kg)	2.550
Seguro (2% del FOB + flete)	451,00
TOTAL CIF	23.001,00
AD-VALOREM (20% CIF)	4.600,20
FODINFA (0,5% CIF)	115,00
ICE (5%)	1150,05
SALVAGUARDIA (35% CIF)	8.050,35
SUB TOTAL	36.916,60
IVA (12%)	4.429,99
TOTAL DE COSTO	41.346,59

Responsable: Las autoras.



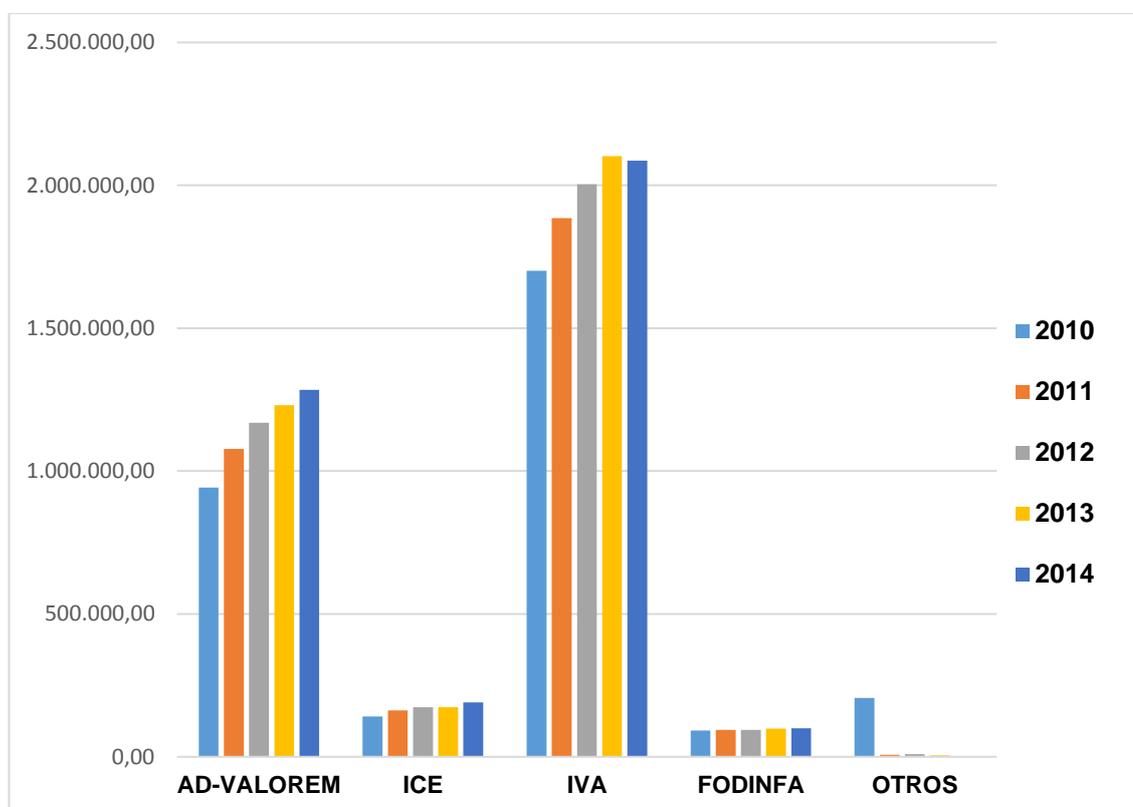
Para nuestra investigación presentaremos las recaudaciones que se hicieron en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador entre los años 2010 y 2014, los cuales se indican en la tabla siguiente:

Tabla 14, Recaudación del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador 2010 al 2014

TRIBUTOS	2010	2011	2012	2013	2014
AD-VALOREM	941.988,66	1.077.787,78	1.168.934,99	1.230.365,49	1.283.534,22
ICE	140.824,73	161.996,39	174.014,72	173.276,83	190.285,01
IVA	1.700.902,33	1.884.689,77	2.003.335,15	2.102.387,88	2.085.741,09
FODINFA	91.438,10	93.893,58	94.627,39	98.138,64	99.244,54
OTROS	206.072,22	7.573,10	9.683,16	4.677,26	2.510,31
TOTAL	3.081.226,04	3.225.940,62	3.450.595,41	3.608.846,10	3.661.315,17

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
Responsable: Las autoras.

Gráfico 5, Recaudación de tributos por el SENAE entre el 2010 y 2014



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
Responsable: Las autoras.



En la Tabla N° 14 observamos los valores correspondientes a los tributos recaudados por el Servicio Nacional de Aduanas, los cuales muestran una tendencia ascendente, tal como se aprecian en el gráfico N° 5, particularmente los relacionados con el AD-VALOREM, ICE, IVA y FODINFA, que afectan a todas las importaciones.

3.2 El impuesto a los Consumos Especiales (ICE)

Este impuesto está explicado en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), desde el Título Tercero, que abarca los artículos desde el 75 hasta el 89 en dos capítulos.

Para nuestra investigación precisaremos algunos conceptos como los indicados a continuación:

3.2.1 Aspectos Generales

Objeto del impuesto

El impuesto a los consumos especiales (ICE), se aplicará de los bienes y servicios de procedencia nacional o importados.

Para el caso de bienes y servicios gravados con ICE, se podrán aplicar los siguientes tipos de imposición:

1. Específica.- Es aquella en la cual se grava con una tarifa fija a cada unidad de bien transferida por el fabricante nacional o cada unidad de bien importada, independientemente de su valor;

2. Ad valorem.- Es aquella en la que se aplica una tarifa porcentual sobre la base imponible determinada de conformidad con las disposiciones de la presente Ley; y,

3. Mixta.- Es aquella que combina los dos tipos de imposición anteriores sobre un mismo bien o servicio.” (LORTI, 2015).

“Base Imponible.-Tanto para producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios



referenciales que mediante Resolución establezca anualmente el Director General del Servicio de Rentas Internas.

A esta base imponible se aplicarán las tarifas ad-valorem que se establecen en esta Ley.

- + **Precio ex-fábrica:** aplicado por empresas productoras de bienes gravados con ICE en la primera etapa de comercialización, precio reflejado en facturas de ventas.
- + **Precio ex-aduana:** se obtiene de la suma de tasas arancelarias, fondos y tasas extraordinarias recaudadas por la Corporación Aduanera Ecuatoriana al momento de desaduanizar los productos importados, al valor en aduana de los bienes.
- + **Precio de venta al público:** es el que el consumidor final paga por la adquisición de los bienes gravados con este impuesto.” (LORTI, 2015).
- + **Exenciones.-** Estarán exentos del impuesto a los consumos especiales:
 1. El alcohol que se destina a la producción farmacéutica.
 2. El alcohol y el aguardiente que se destina a la producción de bebidas alcohólicas, pues la tarifa del ICE se aplicara a la bebida alcohólica producida.
 3. Los productos destinados a la exportación.
 4. Los vehículos motorizados de transporte terrestre importados para personas con discapacidad.
 5. Los vehículos destinados para diplomáticos, de acuerdo con el cupo asignado por el ministerio de relaciones exteriores.” (LORTI, 2015)
- + **Hecho generador.-** El hecho generador en el caso de consumos de bienes de producción nacional será la transferencia, a título oneroso o gratuito, efectuada por el fabricante y la prestación del servicio dentro del período respectivo. En el caso del consumo de mercancías importadas, el hecho generador será su desaduanización. (LORTI, 2015)
- + **Sujeto activo.-** El sujeto activo de este impuesto es el Estado. Lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas. (LORTI, 2015)



✚ **“Sujetos pasivos.-** Son sujetos pasivos del ICE:

1. Las personas naturales y sociedades, fabricantes de bienes gravados con este impuesto;
2. Quienes realicen importaciones de bienes gravados por este impuesto; y,
3. Quienes presten servicios gravados.” (LORTI, 2015)

✓ **Facturación del impuesto.-** Los productores nacionales de bienes gravados por el ICE, y quienes presten servicios gravados tendrán la obligación de hacer constar en las facturas de venta, por separado, el valor total de las ventas y el impuesto a los consumos especiales.

En el caso de productos importados el ICE se hará constar en la declaración de importación. (LORTI, 2015)

3.2.2 Tarifas del impuesto

Están gravados con el impuesto a los consumos especiales los siguientes bienes y servicios:

Tabla 15, ICE para vehículos motorizados de hasta 3.5 ton. de carga

Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000	5%
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	10%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	15%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	20%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	25%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	30%



Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	35%
---	-----

Fuente: LORTI (2015)
Responsable: Las autoras.

Tabla 16, ICE para vehículos motorizados híbridos o eléctricos de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 35.000	0%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 35.000 y de hasta USD 40.000	8%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	14%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	20%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	26%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	32%

Fuente: LORTI (2015)
Responsable: Las autoras.

3.2.3 Recaudaciones del ICE entre el 2010 y el 2014

El Servicio de Rentas Internas (SRI), tiene su base de datos con detalles de los impuestos recaudados, de la cual se obtuvo las cifras que competen a la presente investigación y que se detallan en la tabla siguiente:

Tabla 17, Recaudaciones del ICE en Ecuador entre el 2010 y el 2014

RECAUDACIONES A NIVEL NACIONAL					
ICE	2010	2011	2012	2013	2014
Operaciones Internas (vehículos)	54.922.628	55.979.605	73.030.171	83.755.022	105.896.017
Importaciones (vehículos)	155.628.030	174.452.191	177.516.255	174.931.523	187.839.048
TOTAL	210.550.658	230.431.796	250.546.426	258.686.545	293.735.065

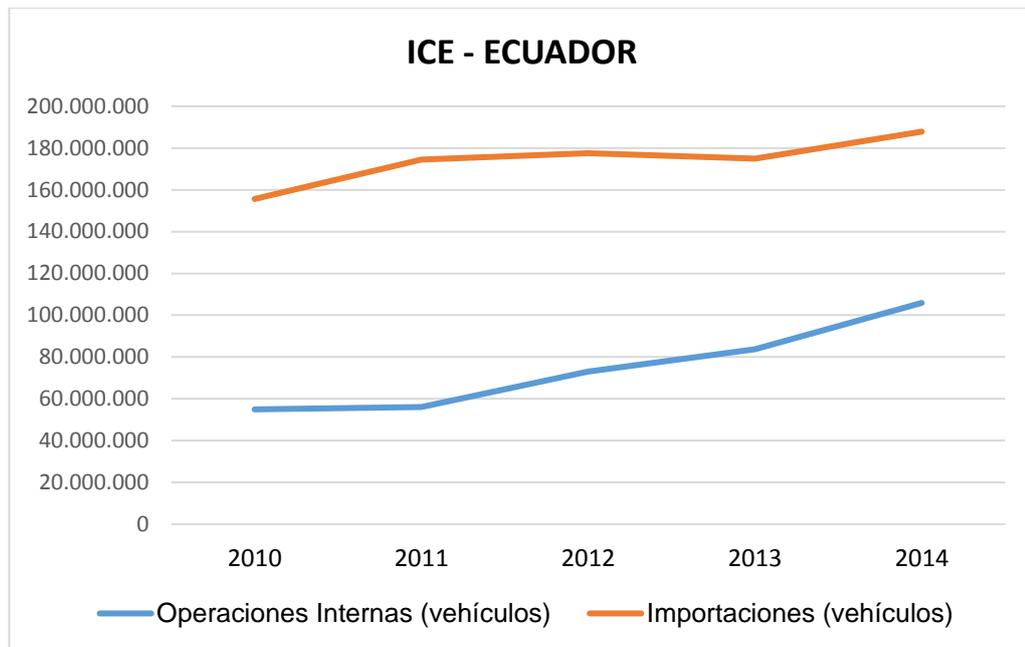
Fuente: SRI
Responsable: Las autoras.

En la Tabla 17 observamos que el ICE se recauda de las Operaciones Internas y de las Importaciones, pero aquí solamente se está considerando



lo que compete al sector automotriz, entre el 2010 y el 2014, que es la parte motivo de nuestra investigación.

Gráfico 6, Comportamiento del ICE en Ecuador entre el 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

En el Gráfico 6 observamos el comportamiento ascendente del ICE de las Operaciones Internas relacionadas con el sector automotriz, entre los años 2010 y 2014; donde se destaca una mayor recaudación a partir del 2012. En cambio en las Operaciones de Importación, las recaudaciones del ICE aumentan del 2010 al 2012, luego desciende ligeramente en el 2013 y vuelve a incrementarse en el 2014.

Para el Azuay las recaudaciones del ICE se detallan en la tabla siguiente:

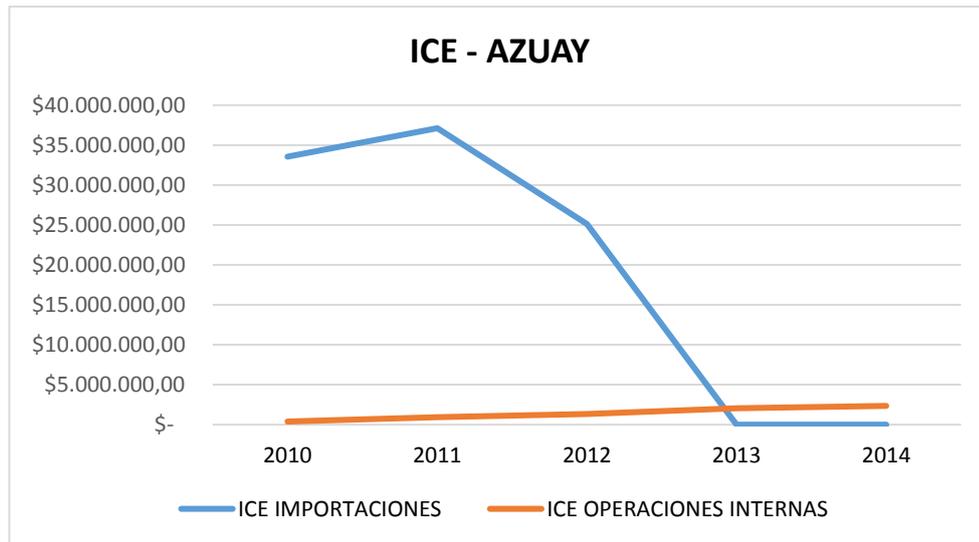


Tabla 18, Recaudaciones del ICE en el Azuay entre el 2010 y 2014

AÑOS	ICE - AZUAY		TOTAL
	IMPORTACIONES	OPERACIONES INTERNAS	
2010	\$ 33.534.111,55	\$ 394.810,33	\$ 33.928.921,88
2011	\$ 37.117.993,75	\$ 936.331,31	\$ 38.054.325,06
2012	\$ 25.125.482,05	\$ 1.336.721,14	\$ 26.462.203,19
2013	-	\$ 2.063.511,87	\$ 2.063.511,87
2014	-	\$ 2.348.688,97	\$ 2.348.688,97
TOTAL	\$ 95.777.587,35	\$ 7.080.063,62	\$ 102.857.650,97

Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Gráfico 7, Recaudaciones del ICE en el Azuay entre el 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Las cifras de la Tabla 17, están presentadas en el Gráfico 7 donde podemos observar que el ICE de las Importaciones relacionadas con el sector automotriz en el Azuay, creció del 2010 al 2011 por encima de los treinta y siete millones de dólares y luego de las disposiciones gubernamentales del 2012 para regular las importaciones, éstas caen a su mínima expresión en el 2013 y 2014. En cambio, el ICE de las Operaciones Internas muestra un comportamiento ascendente y continuo en los años analizados.



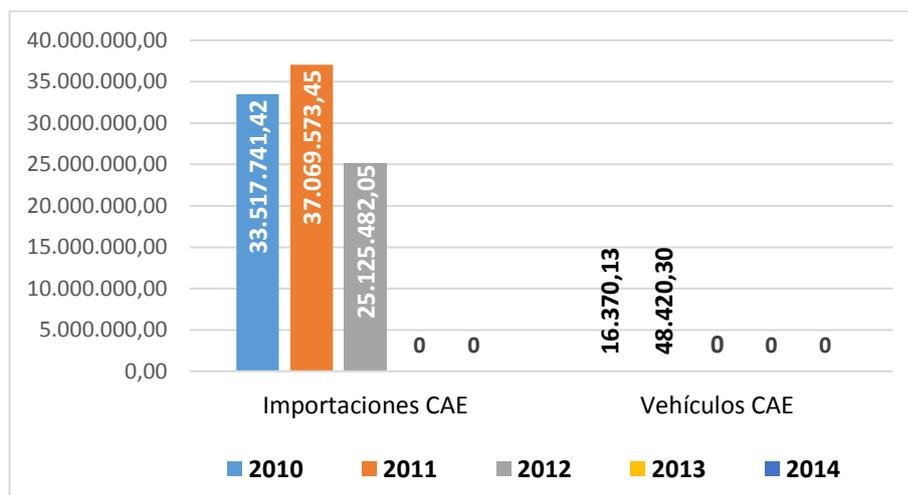
El detalle del ICE de Importaciones recaudado en el Azuay se expresa en la tabla siguiente:

Tabla 19; Detalle del ICE de Importaciones en el Azuay entre el 2010 y 2014

AÑOS	Importaciones CAE	Vehículos CAE	TOTAL
2010	33.517.741,42	16.370,13	33.534.111,55
2011	37.069.573,45	48.420,30	37.117.993,75
2012	25.125.482,05	-	25.125.482,05
2013	-	-	0,00
2014	-	-	0,00
TOTAL	95.712.796,92	64.790,43	95.777.587,35

Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Gráfico 8, ICE de Importaciones en el Azuay entre 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

La Tabla 19 expresa las recaudaciones del ICE de las importaciones en el Azuay, las cuales se presentan en el Gráfico 8, donde observamos que las importaciones en el Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), ex CAE, sólo se registran hasta el 2012 y la importación de vehículos sólo hasta el 2011, lo cual tiene relación con las medidas de restricción de las importaciones dispuestas por el gobierno a partir del 2012.



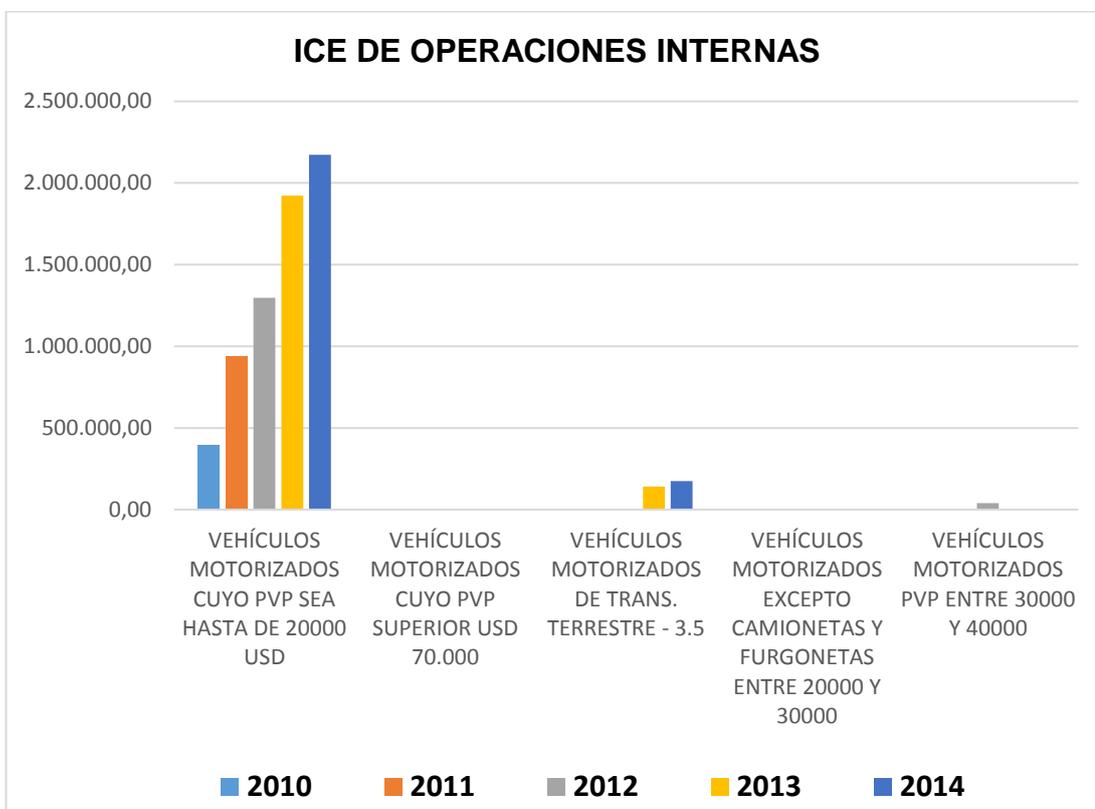
En la Tabla 20 observamos las recaudaciones del ICE de Operaciones Internas, con el detalle de las ventas constantes y en aumento de vehículos con PVP hasta \$ 20.000

Tabla 20, Detalle del ICE de Operaciones Internas en el Azuay entre el 2010 y 2014

AÑOS	VEHÍCULOS MOTORIZADOS CUYO PVP SEA HASTA DE 20000 USD	VEHÍCULOS MOTORIZADOS CUYO PVP SUPERIOR USD 70.000	VEHÍCULOS MOTORIZADOS DE TRANS. TERRESTRE - 3.5	VEHÍCULOS MOTORIZADOS EXCEPTO CAMIONETAS Y FURGONETAS ENTRE 20000 Y 30000	VEHÍCULOS MOTORIZADOS PVP ENTRE 30000 Y 40000	TOTAL
2010	394.810,33	-	-	-	-	394.810,33
2011	936.331,31	-	-	-	-	936.331,31
2012	1.296.945,86	-	-	-	39.775,28	1.336.721,14
2013	1.923.101,87	-	140.410,00	-	-	2.063.511,87
2014	2.173.446,30	-	175.031,16	211,51	-	2.348.688,97
TOTAL	6.724.635,67	0,00	315.441,16	211,51	39.775,28	7.080.063,62

Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Gráfico 9, ICE de Operaciones internas entre 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras



En el Gráfico 9 observamos que las recaudaciones del ICE de Operaciones Internas en el Azuay proceden mayoritariamente de los vehículos motorizados con PVP hasta \$ 20.000.

3.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

- **Ámbito de Aplicación.-** El Impuesto al Valor Agregado (IVA) 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. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%. (LORTI, 2015)

- **Base imponible.-** Este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio.

Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos. (LORTI, 2015)

La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. (LORTI, 2015)

Base imponible en importaciones = CIF+ ADVALOREM + FODINFA + ICE



- **“Liquidación y Pago del IVA:** Para el caso de importaciones existen dos momentos en el cual se efectúa la liquidación y pago del IVA:
 - a. **En importaciones,** la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.
 - b. **En importaciones de servicios,** el IVA se liquidará y pagará en la declaración mensual que realice el sujeto pasivo. El adquirente del servicio importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a efectuar la retención del 100% del IVA generado.

Se entenderá como importación de servicios a los que se presten por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuya utilización o aprovechamiento tenga lugar íntegramente en el país, aunque la prestación se realice en el extranjero.” (LORTI, 2015)

3.3.1 Recaudaciones del IVA entre el 2010 y el 2014

Las recaudaciones del IVA en Ecuador, en el periodo analizado, se detallan en la tabla a continuación:

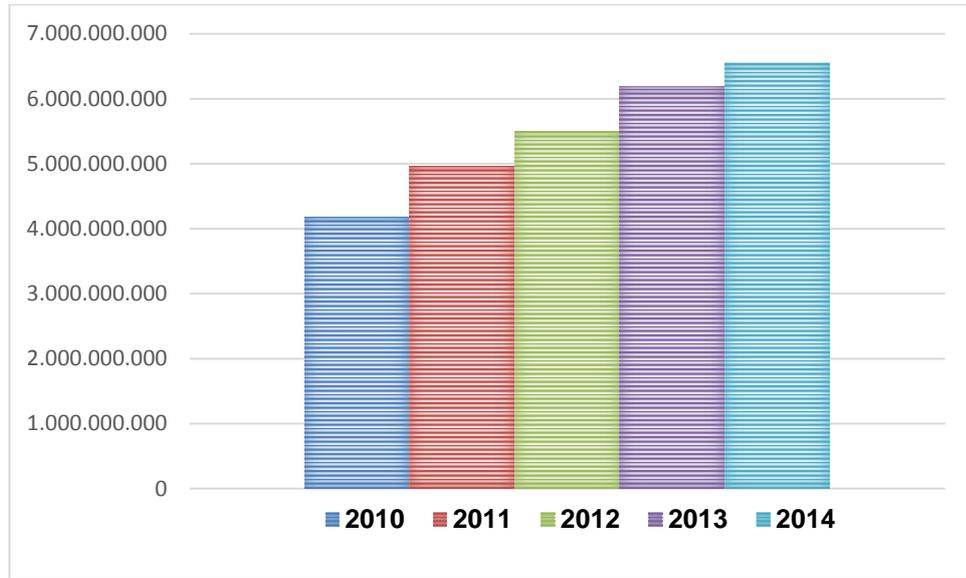
Tabla 21, Recaudaciones del IVA en Ecuador entre el 2010 y el 2014

I V A	2010	2011	2012	2013	2014
Operaciones Internas	2.506.451.046	3.073.189.940	3.454.608.401	4.096.119.691	4.512.571.440
Importaciones	1.668.429.078	1.884.714.747	2.043.631.467	2.090.179.339	2.035.045.366
TOTAL	4.174.880.124	4.957.904.687	5.498.239.868	6.186.299.030	6.547.616.806

Fuente: SRI
Responsable: Las autoras



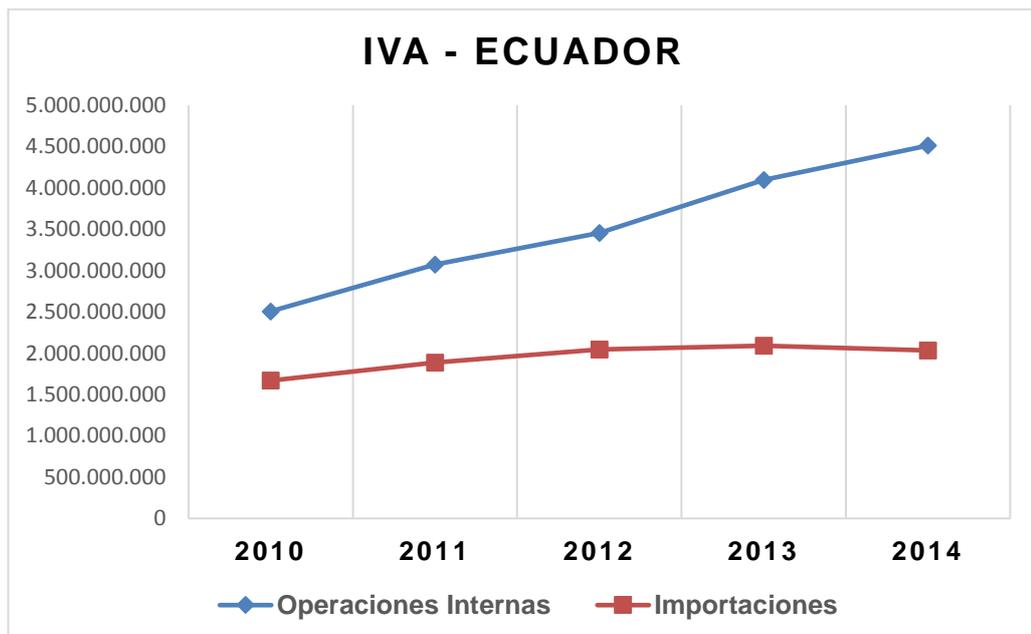
Gráfico 10, Recaudaciones del IVA en Ecuador entre el 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Las cifras de las recaudaciones del IVA en el país están registradas en la Tabla 21 y presentadas en el Gráfico 10, donde observamos que este impuesto, durante el periodo analizado tiene un comportamiento ascendente.

Gráfico 11, Procedencia del IVA en Ecuador entre el 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras



En el Gráfico 11, observamos que el IVA procede de Operaciones Internas y de Importaciones. Las Operaciones Internas, en el periodo analizado, muestran un comportamiento ascendente desde el 2010 al 2014; mientras que las procedentes de Importaciones suben hasta el 2013 y luego bajan ligeramente en el 2014.

3.4 Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)

“Hecho generador: Constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero (SRI, 2014).

La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD, desde el 2012 es del 5%, antes era del 2%.

Sujetos pasivos: Se encuentran obligados al pago de este impuesto los siguientes sujetos pasivos:

- a. Personas naturales, sucesiones indivisas, y sociedades privadas, nacionales y extranjeras.
- b. Las Instituciones Financieras (IFI'S), así como el Banco Central se constituyen en agentes de retención del impuesto cuando transfieran divisas al exterior por disposición de terceros.
- c. Las empresas de Courier que envíen divisas al exterior por orden de sus clientes, se constituyen en agentes de percepción.

Se encuentran exentas de ese impuesto las entidades y organismos del Estado, empresas públicas, organismos internacionales, sus funcionarios extranjeros debidamente acreditados en el país, misiones diplomáticas, oficinas consulares, así como funcionarios extranjeros de estas entidades,



no están sujetos al pago del ISD en las transferencias, envíos o traslados que efectúen al exterior.

A fin de no ser objeto de retención, las transferencias efectuadas al exterior por los sujetos señalados en este párrafo deben estar acompañadas del formulario de “*Declaración de transacción exentas / no sujetas del Impuesto a la Salida de Divisas*”, mismo que se llenará únicamente a través de internet. (SRI, 2014)

Base Imponible: Grava el valor de:

- a.** Operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones del sistema financiero.
- b.** Los pagos efectuados desde el exterior por concepto de amortización de capital, intereses y comisiones generados en crédito externos gravados con el impuesto,
- c.** Pago de importaciones de bienes, servicios e intangibles, aun cuando los pagos no se hagan por transferencias, sino con recursos financieros en el exterior del sujeto pasivo o de terceros.
- d.** Importaciones de bienes canceladas total o parcialmente desde el exterior, el Impuesto a la Salida de Divisas se declarará y pagará sobre la parte pagada desde el exterior, el mismo día de la nacionalización de los bienes.
- e.** En el caso de exportaciones de bienes o servicios generados en el Ecuador, cuando las divisas correspondientes a los pagos por concepto de dichas exportaciones no ingresen al Ecuador en el plazo de 180 días calendario de efectuadas. (SRI, 2014)

Liquidación y Pago del ISD: Se efectuará de manera anual, en la forma, plazos que mediante resolución de carácter general establezca el Servicio de Rentas Internas.” (SRI, 2014)



3.4.1 Recaudaciones del ISD entre el 2010 y 2014

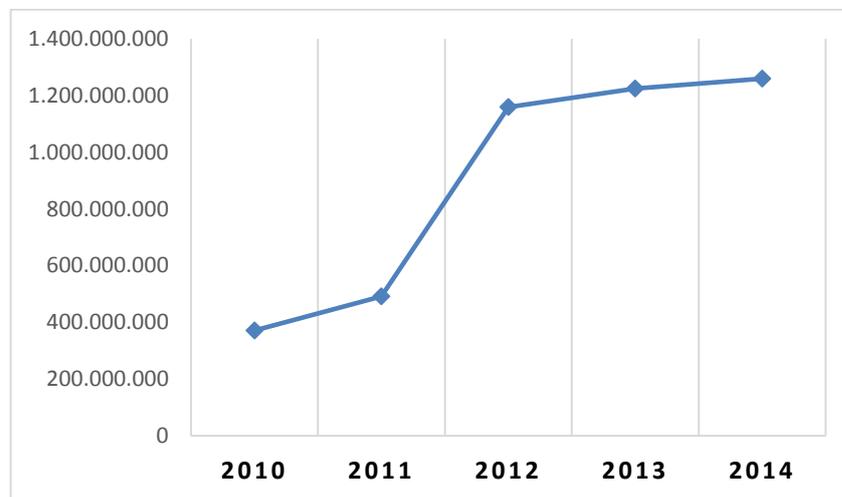
Las recaudaciones del ISD en Ecuador, en el periodo analizado, se detallan en la tabla a continuación:

Tabla 22, Recaudaciones del ISD en Ecuador entre el 2010 y 2014

ISD	2010	2011	2012	2013	2014
(El 2012 la Tarifa sube del 2% al 5%)	371.314.941	491.417.134,6	1.159.590.491,3	1.224.592.009	1.259.689.838

Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

Gráfico 12, Recaudaciones del ISD en Ecuador entre 2010 y 2014



Fuente: SRI
Responsable: Las autoras

En la Tabla 22 y Gráfico 12 observamos el efecto recaudador de la medida gubernamental de subir el impuesto a la salida de capitales (ISD) del 2% al 5%, porque se recaudó más dinero y a la vez originó un doble efecto sobre las importaciones, limitándolas y haciendo que éstas lleguen más caras al país haciéndose insostenibles como tales, logrando así equilibrar la balanza comercial del Ecuador.

3.5 Restricciones a las importaciones

El gobierno de Ecuador ante el hecho de que sus importaciones superaban las exportaciones, tuvo que adoptar una serie de medidas para corregir el saldo deficitario de su Balanza Comercial. Ecuador importaba gran cantidad



de productos que no pueden ser fabricados en la industria nacional, como vehículos, medicamentos, productos tecnológicos, etc.; a la vez que exportaba mayormente petróleo y agroindustriales, como banano, cacao, flores, etc. Igualmente, en Ecuador se ensamblan vehículos pero la mayoría de piezas para el ensamblaje deben ser importadas, lo cual ocasiona un aumento en el costo de los vehículos; entonces se dispusieron una serie de salvaguardias y aumento en tributos a las importaciones con la finalidad de que la venta de los vehículos importados tengan un costo mayor a los ensamblados en el país.

Desde el 2009 se dispuso salvaguardias a las importaciones, aplicando medidas restrictivas e impidiendo la importación de 647 subpartidas. Y a partir del 2012, se restringen importaciones de artículos tecnológicos, celulares y automotores, mediante la aplicación de aranceles y cupos, con la finalidad de ahorrar y controlar el efectivo circulante en el país.

Para tal efecto el COMEX, de conformidad con el Art. 72 del COPCI (2010), expidió la Resolución N° 65, aplicó restricción cuantitativa y modificación arancelaria a CKD's (partes y piezas de ensamblaje de vehículos) y con la Resolución N° 66 restringió la importación de vehículos. El gobierno justificó todas estas medidas indicando que pretendían proteger el comercio ecuatoriano y la producción nacional.

Ante estas medidas gubernamentales, las empresas comercializadoras e importadoras de vehículos optaron por diseñar planes estratégicos, que les permitieran sustituir los bienes que les han sido restringidos por aquellos que mejoren sus niveles de utilidad, pudiendo cambiar o ampliar la línea de venta de productos. Y desde entonces, el sector automotriz ha visto que los bienes provenientes de China son muy atractivos porque sus precios de venta son menores a los producidos en el país y a los provenientes de otros países; por ejemplo si con cien mil dólares se traían ocho autos Renault, con esos mismos cien mil dólares se podrían traer once autos chinos. (Flores Quezada & Ulloa González, 2015, págs. 85-89)



CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Recolección de información cualitativa mediante entrevistas a gerentes de comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de Cuenca.

Se aplicó un cuestionario de análisis del impacto tributario a los ingresos ordinarios (NIC-18) de las empresas comercializadoras de vehículos nuevos en la ciudad de Cuenca-Ecuador, para conocer de primera fuente la opinión de sus funcionarios al respecto, obteniendo los resultados siguientes:

4.1.1 MIRASOL S.A.

Encuestado : Estuardo Banegas

Cargo : Contador

- a. *Opinión sobre las restricciones cuantitativas para la importación de vehículos determinada por el COMEX en el 2012.*

El estado aplicó restricciones cuantitativas con la finalidad de equilibrar la balanza de pagos, sin medir el perjuicio que ocasionaba al mercado automotriz, el nivel de ventas disminuyó. Asimismo, tenía la finalidad de impulsar la producción nacional, pero no consideraron que para realizar el ensamblaje dentro del país se requiere importar partes y piezas, las cuales se encuentran gravadas con impuestos altos, provocando que el precio de los vehículos suba y sea trasladado al consumidor final.

- b. *Causas principales para el incremento continuo de los precios de los vehículos en los últimos años.*

Aplicación de cupos, incremento de medidas de seguridad (RTE-INEN 034) y el incremento de aranceles.

- c. *Estrategias que utilizó la empresa para contrarrestar los efectos de las medidas restrictivas del COMEX.*



Se manejó la política de no descuentos a clientes, además se creó un método de venta llamado PVA (Presupuesto al valor agregado de accesorios), que tiene como finalidad vender accesorios dentro de los vehículos y como último mecanismo se utilizó la venta de servicios adicionales.

- d. *Las medidas del COMEX ¿provocaron un cambio en las preferencias de los consumidores? ¿Por qué?*

Las medidas del COMEX si provocaron cambio en las preferencias de los consumidores, porque esas medidas ocasionaron un alza en el precio de los vehículos, por consiguiente los consumidores han optado por comprar vehículos de menor valor, que se ajuste a la capacidad de adquisición.

- e. *Ante las medidas del COMEX ¿La empresa dejó de ofertar ciertos modelos a cambio de otros? ¿Cuáles?*

Sí, por cambios en las medidas de seguridad la empresa dejó de vender el Vitara 3P o el N200.

4.1.2 IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.

Encuestado : Daniela Molina

Cargo : Supervisor Ventas

- a. *Opinión sobre las restricciones cuantitativas para la importación de vehículos determinada por el COMEX en el 2012.*

Las restricciones a las importaciones tienen la intención de salvaguardar la balanza comercial por el lado de las importaciones. Me parece que se debe trabajar también por el lado de las exportaciones, fomentando las mismas. Esto sería una solución más sustentable. Hay que tener presente que la balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y exportaciones. Al fomentar las exportaciones también se está fomentando el empleo.



- b. *Causas principales para el incremento continuo de los precios de los vehículos en los últimos años.*

El aumento de los impuestos (aranceles, IVA e ICE) y la restricción de las importaciones que genera escasez.

- c. *Estrategias que utilizó la empresa para contrarrestar los efectos de las medidas restrictivas del COMEX.*

Se priorizó la importación de vehículos que mayor margen dejan a la empresa, pues nuestros costos siguen siendo los mismos, pero los ingresos se reducen significativamente. Adicionalmente se ha tratado de explotar el segmento de ventas exoneradas de impuestos, las mismas que no tienen cupos. Ventas CONADIS, diplomáticos, gubernamentales.

- d. *Las medidas del COMEX ¿Provocaron un cambio en las preferencias de los consumidores? ¿Por qué?*

Definitivamente que sí. Al tener vehículos más caros los consumidores buscan opciones que puedan pagarlas, por lo que se inclinan a escoger vehículos menos equipados o con menos características de seguridad, con el fin de llegar a un presupuesto asequible.

- e. *Ante las medidas del COMEX ¿La empresa dejó de ofertar ciertos modelos a cambio de otros? ¿Cuáles?*

Por ejemplo se ha reducido la oferta de vehículos híbridos, cuyo margen de rentabilidad es bajo en comparación con otros modelos.

4.1.3 FISUM S.A.

Encuestado : Cristina Abad

Cargo : Asistente en Importaciones

- a. *Opinión sobre las restricciones cuantitativas para la importación de vehículos determinada por el COMEX en el 2012.*



Las restricciones cuantitativas obedecen a la mala gestión del gobierno, en cuanto a su política económica; y optaron como alternativa restringir las importaciones del sector automotriz, para equilibrar la balanza de pagos, generando un efecto negativo en el sector, al no poder desarrollarse al ritmo que lo venía haciendo en los últimos años; estas restricciones frenan y atentan contra el comercio y la libre competitividad del mercado.

Además hay que indicar que con estas nuevas salvaguardas y cupos que se deben cumplir en el Ecuador, para la importación de vehículos, han obligado a muchos empresarios a reducir el personal e incluso algunos hasta a cerrar sus negocios por cuanto las ventas son muy bajas.

- b. *Causas principales para el incremento continuo de los precios de los vehículos en los últimos años.*

Incremento de impuestos; límite para la importación de vehículos y exigencia de nuevos estándares de seguridad (INEN 034).

- c. *Estrategias que utilizó la empresa para contrarrestar los efectos de las medidas restrictivas del COMEX.*

Importar modelos de alta rotación, como por ejemplo el nuevo Jetta que tiene un costo muy competitivo. También, se hizo descuentos en vehículos de años anteriores para no perder mercado y recuperar parte de la inversión.

- d. *Las medidas del COMEX ¿provocaron un cambio en las preferencias de los consumidores? ¿Por qué?*

Sí, porque la oferta se reduce a lo que puedan importar las empresas, no existe alternabilidad de los modelos, además que hay que considerar que el mercado ecuatoriano es muy tradicionalista y se fijan mucho en los precios de los vehículos.

- e. *Ante las medidas del COMEX ¿La empresa dejó de ofertar ciertos modelos a cambio de otros? ¿Cuáles?*



Sí, hay modelos que se dejaron de importar, tanto por su carga tributaria como también por no ser de alta rotación; como por ejemplo el SAVEIRO.

4.2 Análisis estadístico de estados financieros de las comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de Cuenca.

A continuación se realizará un análisis horizontal y vertical del Estado de Resultados de las empresas comercializadoras e importadoras de vehículos de la ciudad de Cuenca, así como de sus ratios financieros, con la finalidad de encontrar indicios de la afectación que pudieron causar el incremento de los aranceles e impuestos durante el periodo analizado.

4.2.1 Análisis Horizontal

MIRASOL S.A.

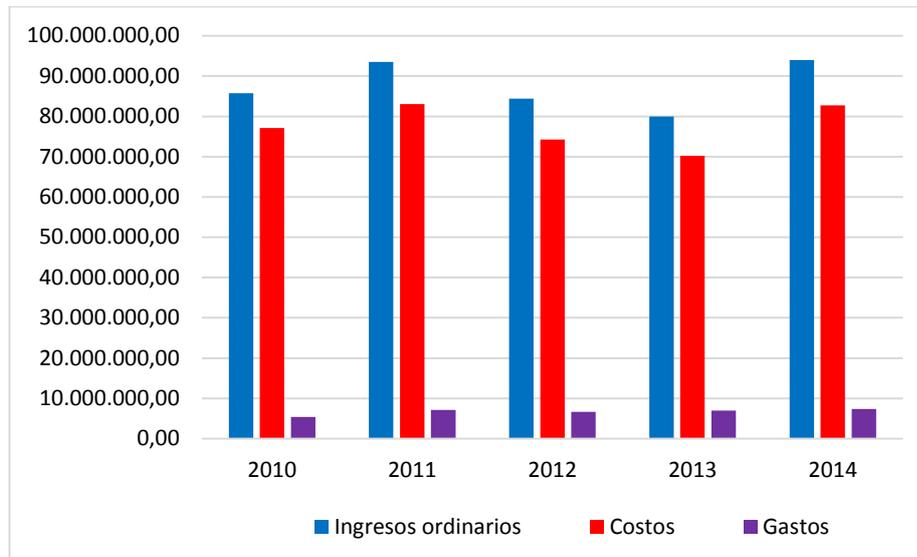
Tabla 23, Estado de Resultados Consolidado MIRASOL S.A. entre el 2010 y 2014

Componente	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos ordinarios	85.758.614,09	93.495.508,44	84.419.068,64	79.990.241,54	93.971.546,37
Costos	77.097.597,46	83.046.932,90	74.253.325,52	70.224.448,05	82.710.413,49
Ganancia bruta	8.661.016,63	10.448.575,54	10.165.743,12	9.765.793,49	11.261.132,88
Gastos	5.363.287,21	7.138.071,11	6.682.975,93	6.998.972,00	7.337.338,32
Utilidad antes de particip. e impuesto	3.117.729,42	3.490.464,74	3.557.850,64	2.835.830,72	4.043.258,78
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.043.703,85	2.087.824,00	2.319.878,57	1.801.586,63	2.668.199,94

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



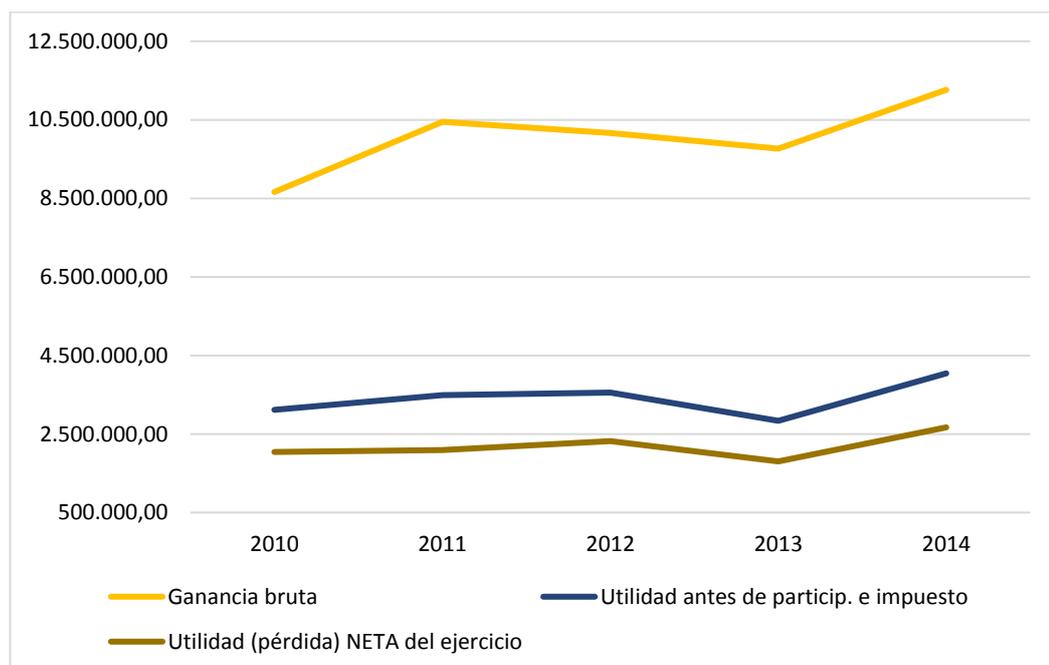
Gráfico 13, Ingresos frente a Costos y Gastos de MIRASOL S.A. entre 2010 y 2014



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el Gráfico 13 observamos que los Ingresos ordinarios y los Costos de la empresa MIRASOL S.A. tienen el mismo comportamiento: suben del 2010 al 2011, luego bajan en el 2012 y 2013 y nuevamente suben en el 2014. En cambio los Gastos suben del 2010 al 2011, luego bajan el 2012 y suben en el 2013 y 2014.

Gráfico 14, Comparación de las Utilidades de MIRASOL S.A. entre 2010 y 2014



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



En el Gráfico 14 se compara la Ganancia Bruta y las Utilidades de la empresa MIRASOL S.A., donde notamos que la Ganancia Bruta (Ingresos menos Costos) del 2010 al 2011 venía en ascenso y luego de las medidas tributarias y restrictivas del gobierno ésta decrece el 2012 y 2013, luego nuevamente sube en el 2014; mientras que las Utilidades (Utilidad antes de la participación a trabajadores e impuesto y la Utilidad Neta) suben del 2010 al 2012, luego bajan en el 2013 y nuevamente suben en el 2014.

Para ver detalladamente los comportamientos de las cifras será necesario analizar las variaciones (absoluta y relativa) de las cifras del Estado de Resultados de la empresa, comparándolas con el ejercicio anterior.

Tabla 24, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2011 vs 2010

COMPONENTE	2010	2011	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	85.758.614,09	93.495.508,44	7.736.894,35	9%
Costos	77.097.597,46	83.046.932,90	5.949.335,44	8%
Ganancia bruta	8.661.016,63	10.448.575,54	1.787.558,91	21%
Gastos	5.363.287,21	7.138.071,11	1.774.783,90	33%
Utilidad antes de particip. e impuesto	3.117.729,42	3.490.464,74	372.735,32	12%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.043.703,85	2.087.824,00	44.120,15	2%

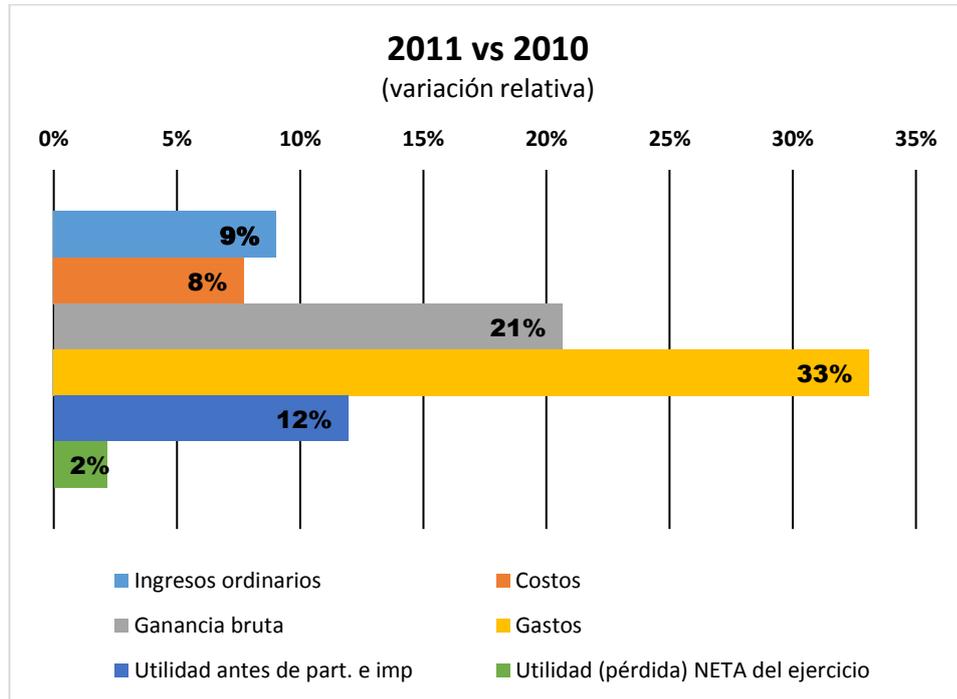
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Responsable: Las autoras

En la Tabla 24 observamos que los Ingresos Ordinarios en el 2011 crecieron 9%, mientras que los costos también crecieron 8% en comparación con el periodo anterior; este ritmo de crecimiento se refleja en el aumento del 21% de la Ganancia Bruta; sin embargo el considerable crecimiento de los Gastos en 33% más la participación a empleados y el impuesto a la Renta dejaron una Utilidad Neta que apenas creció 2% en el 2011 en comparación con el 2010. El Gráfico 15 muestra todos los componentes en cifras positivas.



Gráfico 15, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2011 vs 2010



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

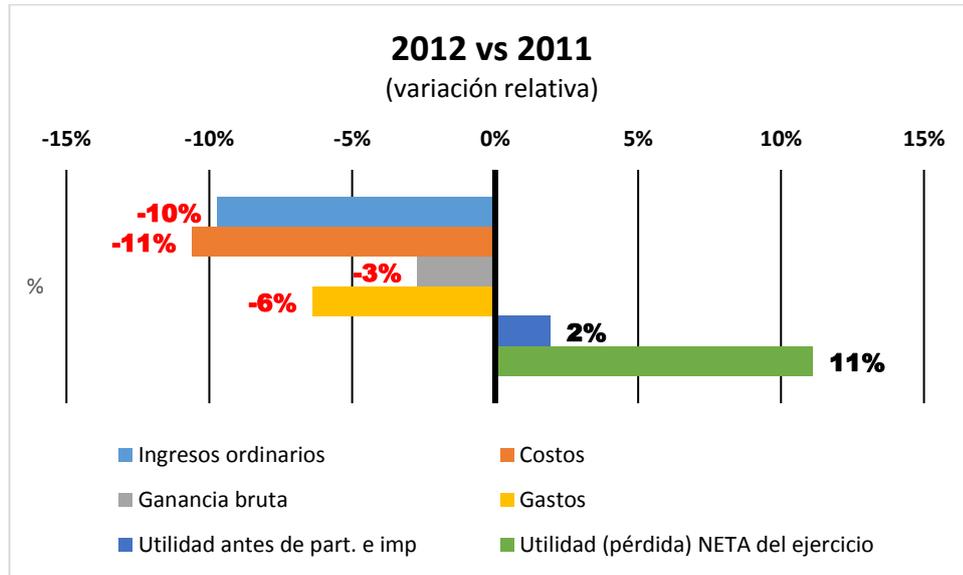
Tabla 25, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2012 vs 2011

COMPONENTE	2011	2012	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	93.495.508,44	84.419.068,64	(9.076.439,80)	-10%
Costos	83.046.932,90	74.253.325,52	(8.793.607,38)	-11%
Ganancia bruta	10.448.575,54	10.165.743,12	(282.832,42)	-3%
Gastos	7.138.071,11	6.682.975,93	(455.095,18)	-6%
Utilidad antes de particip. e impuesto	3.490.464,74	3.557.850,64	67.385,90	2%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.087.824,00	2.319.878,57	232.054,57	11%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



Gráfico 16, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2012 vs 2011



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

La Tabla 25 y Gráfico 16, reflejan lo que ocurrió en el periodo del 2012 (incremento de aranceles e impuestos) que al compararlo con el ejercicio anterior notamos que los Ingresos Ordinarios disminuyen 10% y los Costos también disminuyen 11% ocasionando que la Ganancia Bruta sea 3% menor a la del 2010. La afectación a la empresa ocasiona que se tome medidas como bajar los Gastos en un 6%, colateralmente disminuye la participación a empleados y el Impuesto a la Renta, pero la Utilidad Neta de la empresa en el 2011 se vio favorecida ya que creció 11%.

Tabla 26, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2013 vs 2012

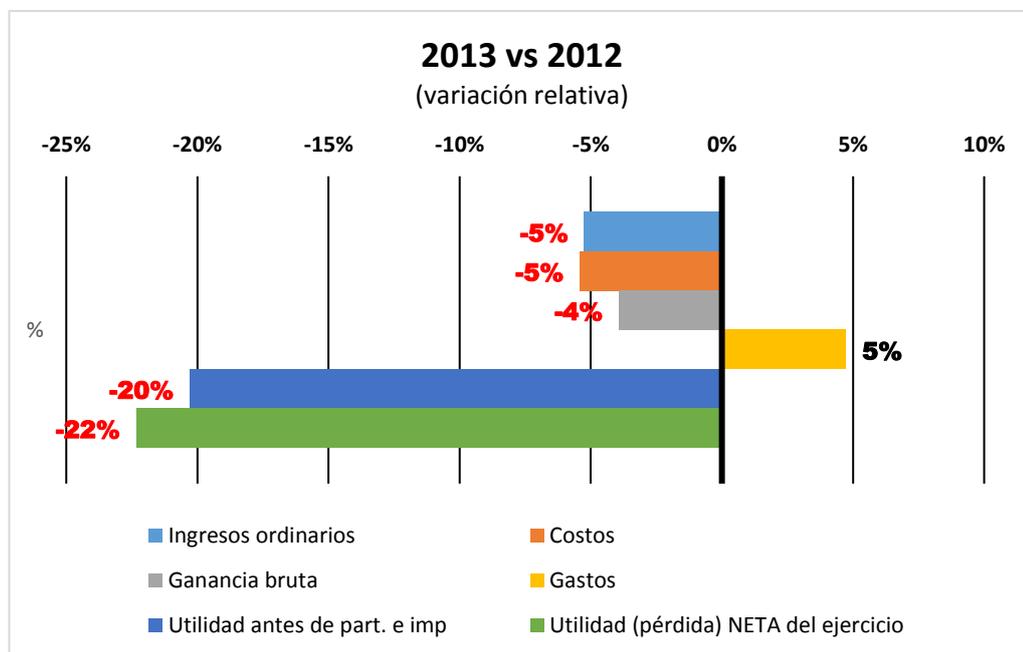
COMPONENTE	2012	2013	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	84.419.068,64	79.990.241,54	(4.428.827,10)	-5%
Costos	74.253.325,52	70.224.448,05	(4.028.877,47)	-5%
Ganancia bruta	10.165.743,12	9.765.793,49	(399.949,63)	-4%
Gastos	6.682.975,93	6.998.972,00	315.996,07	5%
Utilidad antes de particip. e impuesto	3.557.850,64	2.835.830,72	(722.019,92)	-20%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.319.878,57	1.801.586,63	(518.291,94)	-22%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



En la Tabla 26 observamos que tanto los Ingresos Ordinarios como los Costos en el 2013 bajan en la misma proporción (5%), en comparación con el 2012. La Ganancia Bruta del 2013 baja 4% en comparación con el periodo anterior, pero los Gastos se incrementaron en 5% lo que al final ocasiona que la Utilidad Neta de la empresa baje 22% en comparación con el año anterior. Este 2013 refleja el efecto directo sobre el sector automotriz, ocasionado por el incremento de aranceles e impuestos, tal como se puede observar en el gráfico siguiente:

Gráfico 17, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2013 vs 2012



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

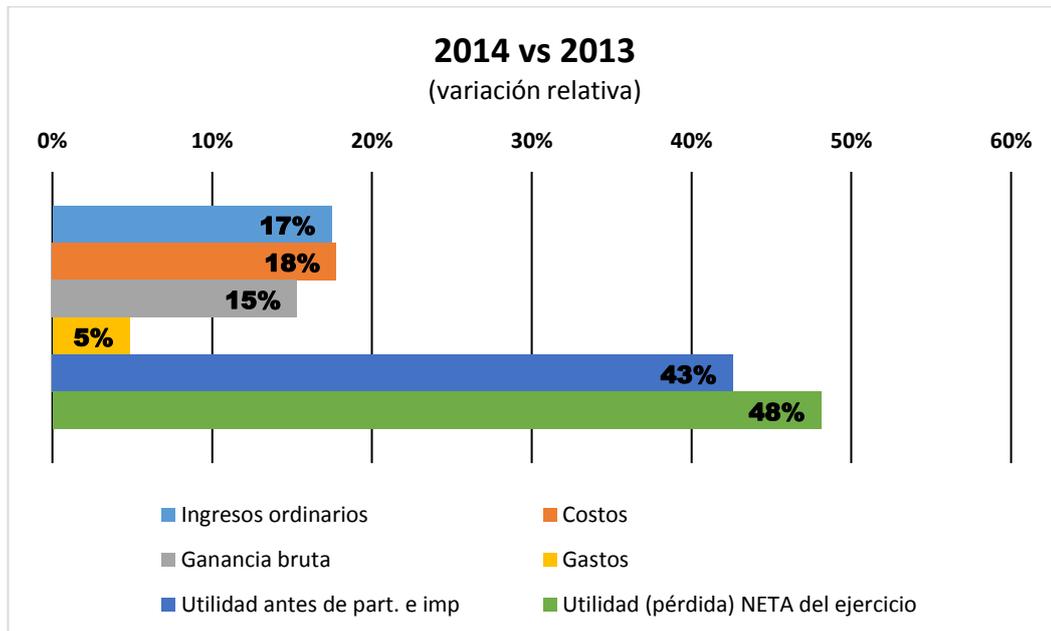
Responsable: Las autoras

Tabla 27, Análisis Horizontal de Estado de Resultados MIRASOL S.A. 2014 vs 2013

COMPONENTE	2013	2014	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	79.990.241,54	93.971.546,37	13.981.304,83	17%
Costos	70.224.448,05	82.710.413,49	12.485.965,44	18%
Ganancia bruta	9.765.793,49	11.261.132,88	1.495.339,39	15%
Gastos	6.998.972,00	7.337.338,32	338.366,32	5%
Utilidad antes de particip. e impuesto	2.835.830,72	4.043.258,78	1.207.428,06	43%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	1.801.586,63	2.668.199,94	866.613,31	48%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Responsable: Las autoras

Gráfico 18, Análisis Horizontal MIRASOL S.A. 2014 vs 2013


Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En la Tabla 27 y el Gráfico 18, observamos todos los valores en positivo, lo que evidencia una saludable situación financiera del Estado de Resultados de la empresa, debido a las estrategias emergentes adoptadas. Los Ingresos Ordinarios en el 2014 crecieron 17% en comparación con el 2013, los Costos también se incrementaron 18%, la Ganancia Bruta subió 15% y los Gastos se incrementaron 5%, lo que al final derivó a que la Utilidad Neta de la empresa se incremente un 48% con relación al periodo anterior.

IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.

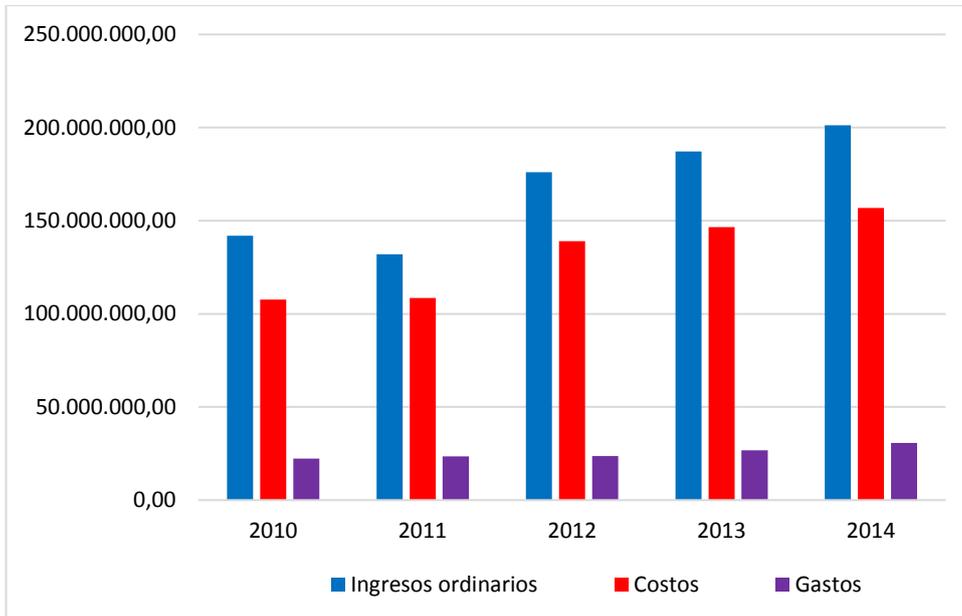
Tabla 28 Estado Resultados Consolidado Importadora Tomebamba S.A. 2010-2014

Componente	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos ordinarios	141.937.237,52	131.973.695,00	176.025.400,00	187.128.341,00	201.214.289,00
Costos	107.643.675,61	108.478.646,00	139.006.638,00	146.652.008,00	156.782.253,00
Ganancia bruta	34.293.561,91	23.495.049,00	37.018.762,00	40.476.333,00	44.432.036,00
Gastos	22.257.096,46	23.442.908,00	23.619.931,00	26.721.704,00	30.616.181,50
Utilidad antes de particip. e impuesto	12.036.465,44	11.035.563,00	13.467.313,00	13.754.629,00	13.815.853,90
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	12.036.465,44	8.565.330,00	9.101.849,00	9.257.909,00	11.482.558,50

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



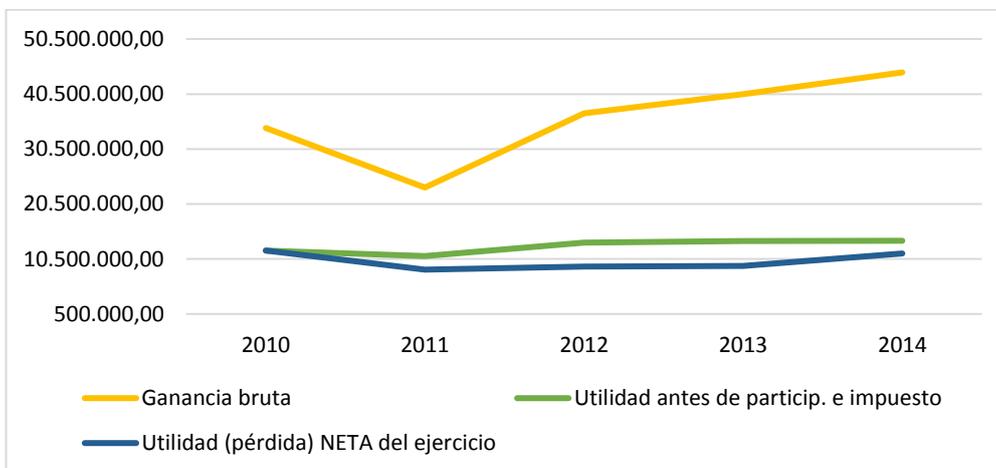
Gráfico 19, Ingresos frente a Costos y Gastos de Importadora Tomebamba S.A. 2010 - 2014



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En la Tabla 28 y Gráfico 19 observamos que los Ingresos Ordinarios de la empresa Importadora Tomebamba S.A. solamente bajan en el 2011, lo cual resulta diferente a lo expresado por MIRASOL S.A., frente a la situación que afrontó el sector automotriz del país. Igualmente diferente, lo que sucede con los Costos y los Gastos, que del 2010 al 2014 mantienen un ritmo ascendente.

Gráfico 20, Utilidades de Importadora Tomebamba S.A. 2010-2014



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



En el Gráfico 20 se compara la Ganancia Bruta y las Utilidades de la empresa Importadora Tomebamba S.A., donde notamos que estos tres componentes tienen el mismo comportamiento de los Ingresos Ordinarios: del 2010 al 2011 bajan y luego del 2012 al 2014 suben.

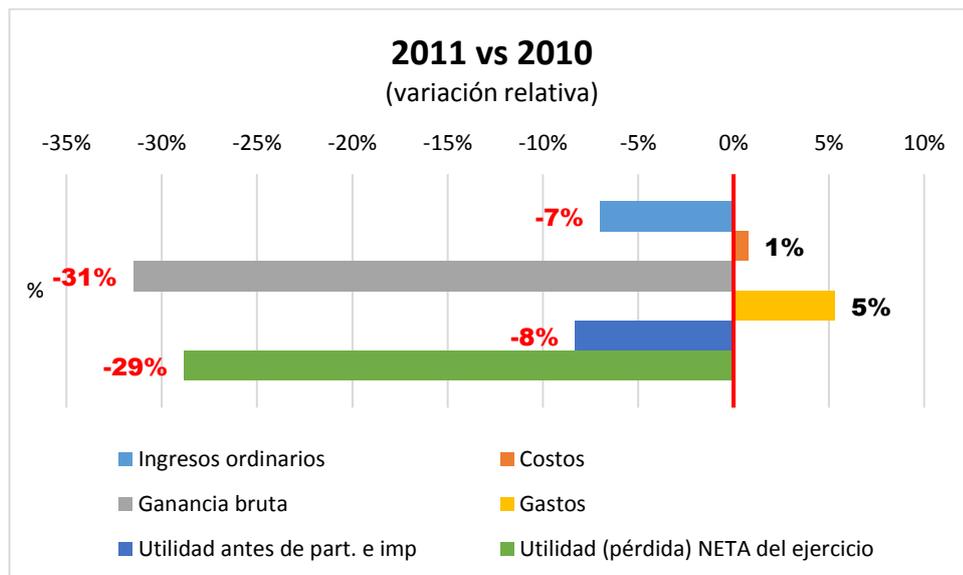
Para ver detalladamente los comportamientos de las cifras será necesario analizar las variaciones (absoluta y relativa) de las cifras del Estado de Resultados de la empresa, comparándolas con el ejercicio anterior.

Tabla 29, Análisis Horizontal Estado de Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2011 vs 2010

COMPONENTE	2010	2011	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	141.937.237,52	131.973.695,00	(9.963.542,52)	-7%
Costos	107.643.675,61	108.478.646,00	834.970,39	1%
Ganancia bruta	34.293.561,91	23.495.049,00	(10.798.512,91)	-31%
Gastos	22.257.096,46	23.442.908,00	1.185.811,54	5%
Utilidad antes de particip. e impuesto	12.036.465,44	11.035.563,00	(1.000.902,44)	-8%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	12.036.465,44	8.565.330,00	(3.471.135,44)	-29%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 21, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2011 vs 2010



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



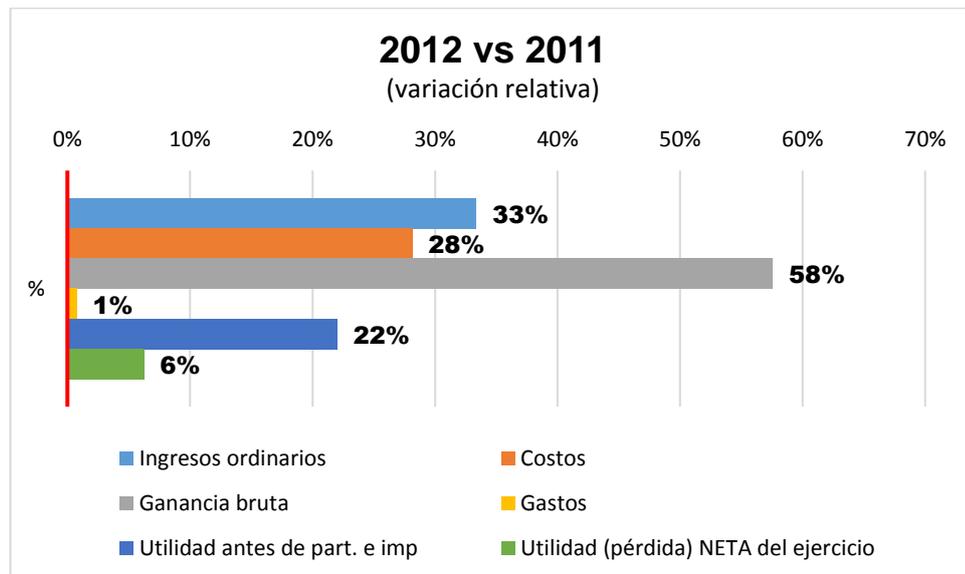
En la Tabla 29 y Gráfico 21, observamos que en el 2011 los Ingresos Ordinarios de Importadora Tomebamba S.A. bajaron 7%, lo cual ocasionó que la Ganancia Bruta también disminuya en 31% con relación al 2010. Los Costos y los Gastos de la empresa crecieron en 1% y 5% respectivamente, llevando a una disminución del 29% de la Utilidad Neta en comparación con el periodo anterior.

Tabla 30, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2012 vs 2011

COMPONENTE	2011	2012	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	131.973.695,00	176.025.400,00	44.051.705,00	33%
Costos	108.478.646,00	139.006.638,00	30.527.992,00	28%
Ganancia bruta	23.495.049,00	37.018.762,00	13.523.713,00	58%
Gastos	23.442.908,00	23.619.931,00	177.023,00	1%
Utilidad antes de particip e impuesto	11.035.563,00	13.467.313,00	2.431.750,00	22%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	8.565.330,00	9.101.849,00	536.519,00	6%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 22, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2012 vs 2011



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



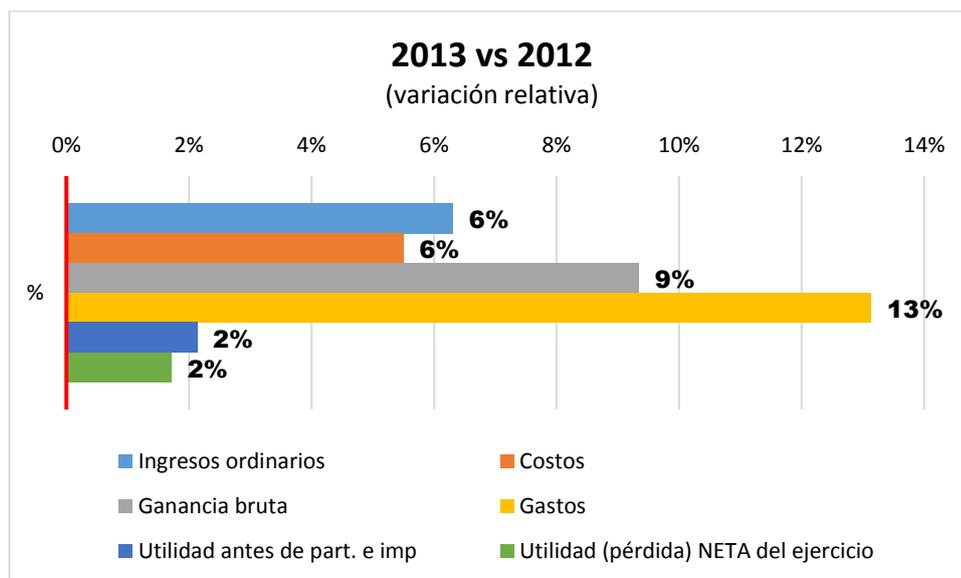
La Tabla 30 y el Gráfico 22, expresan todos los componentes del 2012 en positivo; donde se destaca el aumento de la Ganancia Bruta en 58% en comparación con el 2011. Los Ingresos Ordinarios subieron 33%, los Costos 28%, la Utilidad antes de participación a empleado e Impuesto 22% y 1% los Gastos, ocasionan que la Utilidad Neta también suba 6%, en comparación con el periodo anterior.

Tabla 31, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2013 vs 2012

COMPONENTE	2012	2013	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	176.025.400	187.128.341,00	11.102.941,00	6%
Costos	139.006.638	146.652.008,00	7.645.370,00	6%
Ganancia bruta	37.018.762	40.476.333,00	3.457.571,00	9%
Gastos	23.619.931	26.721.704,00	3.101.773,00	13%
Utilidad antes de particip e impuesto	13.467.313	13.754.629,00	287.316,00	2%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	9.101.849	9.257.909,00	156.060,00	2%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 23, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2013 vs 2012



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



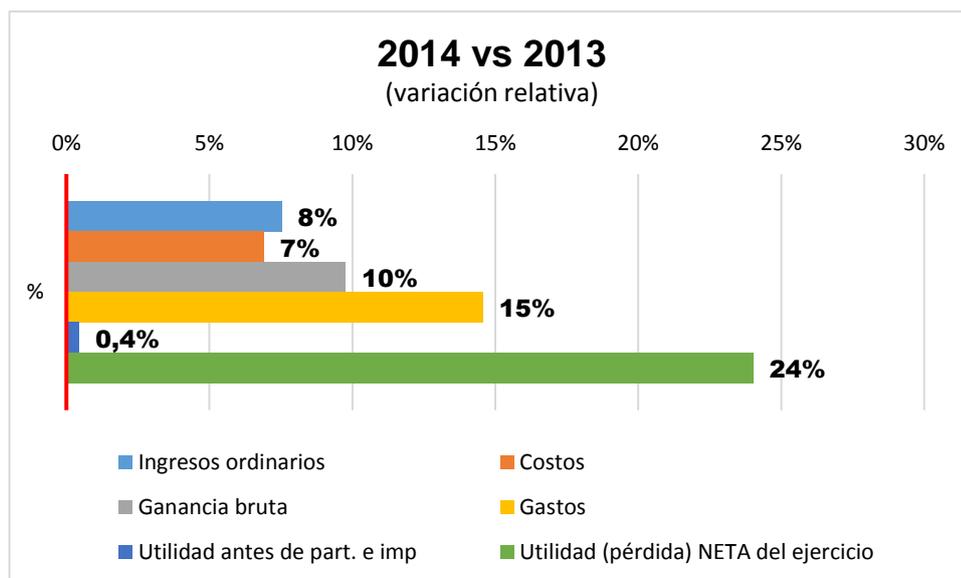
La Tabla 31 y el Gráfico 23, expresan todos los componentes del 2013 en positivo; donde observamos que los Ingresos Ordinarios y los Costos suben 6% en comparación con el ejercicio anterior, lo cual ocasiona que la Ganancia Bruta también suba un 9%. Los Gastos en el 2013 suben 13% y esto redundo en que las Utilidades solamente suban 2% en comparación con el periodo anterior.

Tabla 32, Análisis Horizontal Estado Resultados Importadora Tomebamba S.A. 2014 vs 2013

COMPONENTE	2013	2014	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	187.128.341,00	201.214.289,00	14.085.948,00	8%
Costos	146.652.008,00	156.782.253,00	10.130.245,00	7%
Ganancia bruta	40.476.333,00	44.432.036,00	3.955.703,00	10%
Gastos	26.721.704,00	30.616.181,50	3.894.477,50	15%
Utilidad antes de particip e impuesto	13.754.629,00	13.815.853,90	61.224,90	0,4%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	9.257.909,00	11.482.558,50	2.224.649,50	24%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 24, Análisis Horizontal Importadora Tomebamba S.A. 2014 vs 2013



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



La Tabla 32 y Gráfico 24, muestran que todos los componentes del 2014 suben en comparación con el periodo anterior. Los Ingresos Ordinarios suben 8%, los Costos 7%, la Ganancia Bruta 10%, los Gastos 15%, la Utilidad Antes de participación a trabajadores e impuesto 0,4% y la Utilidad Neta 24%, siendo esta última la que más sube en el 2014.

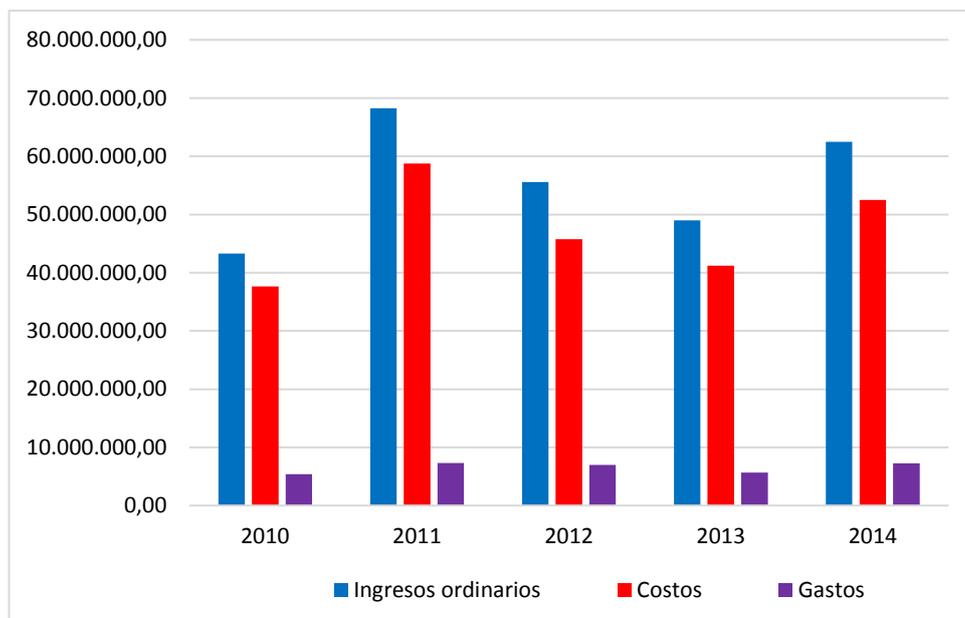
FISUM S.A.

Tabla 33, Estado de Resultados Consolidado FISUM S.A. 2010-2014

COMPONENTE	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos ordinarios	43.286.902,06	68.266.934,06	55.555.776,32	48.975.582,89	62.469.442,20
Costos	37.663.066,63	58.754.957,33	45.755.661,31	41.190.476,75	52.477.962,40
Ganancia bruta	5.623.835,43	9.511.976,73	9.800.115,01	7.785.106,14	9.991.479,80
Gastos	5.392.469,66	7.297.157,90	6.972.084,39	5.648.592,67	7.233.601,21
Utilidad antes de particip. e impuesto	231.365,77	2.214.818,83	2.828.030,62	2.162.596,96	3.956.868,25
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	231.365,77	2.214.818,83	1.500.647,22	1.184.408,15	3.599.377,65

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 25, Ingresos frente a Costos y Gastos de FISUM S.A. entre 2010 y 2014

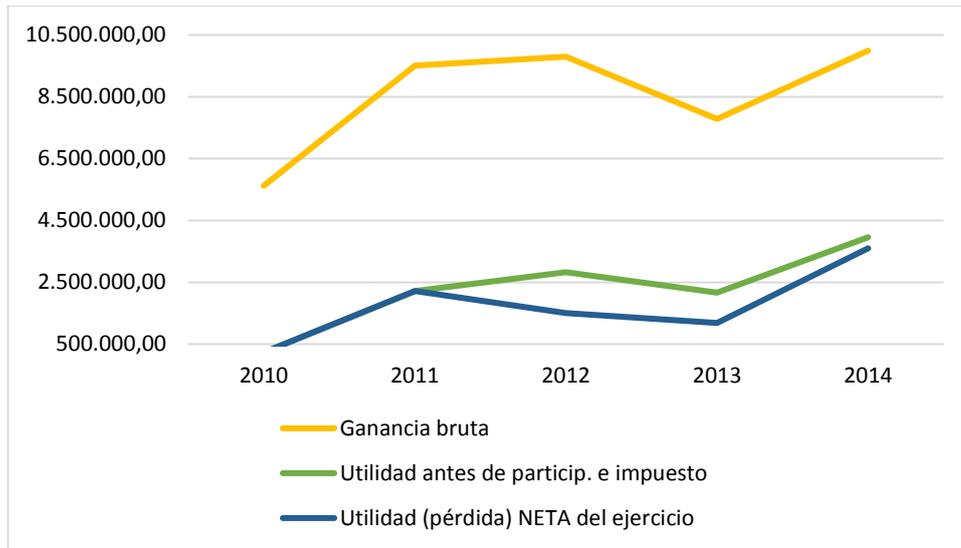


Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



En el Gráfico 25 observamos que los Ingresos ordinarios, los Costos y los Gastos de la empresa FISUM S.A. tienen el mismo comportamiento: suben del 2010 al 2011, luego bajan en el 2012 y 2013, para nuevamente subir en el 2014.

Gráfico 26, Comparación de las Utilidades de FISUM S.A. entre 2010 y 2014



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Responsable: Las autoras

En el Gráfico 26 observamos que la Ganancia Bruta de la empresa FISUM S.A., del 2010 al 2012 venía en ascenso y luego de las medidas tributarias y restrictivas del gobierno ésta decrece el 2013, luego nuevamente sube en el 2014; igual comportamiento registra la Utilidad antes de la participación a trabajadores e impuesto; mientras que la Utilidad Neta baja el 2012 y 2013, para luego nuevamente subir en el 2014.

Para ver detalladamente los comportamientos de las cifras será necesario analizar las variaciones (absoluta y relativa) de las cifras del Estado de Resultados de la empresa, comparándolas con el ejercicio anterior.

Tabla 34, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2011 vs 2010

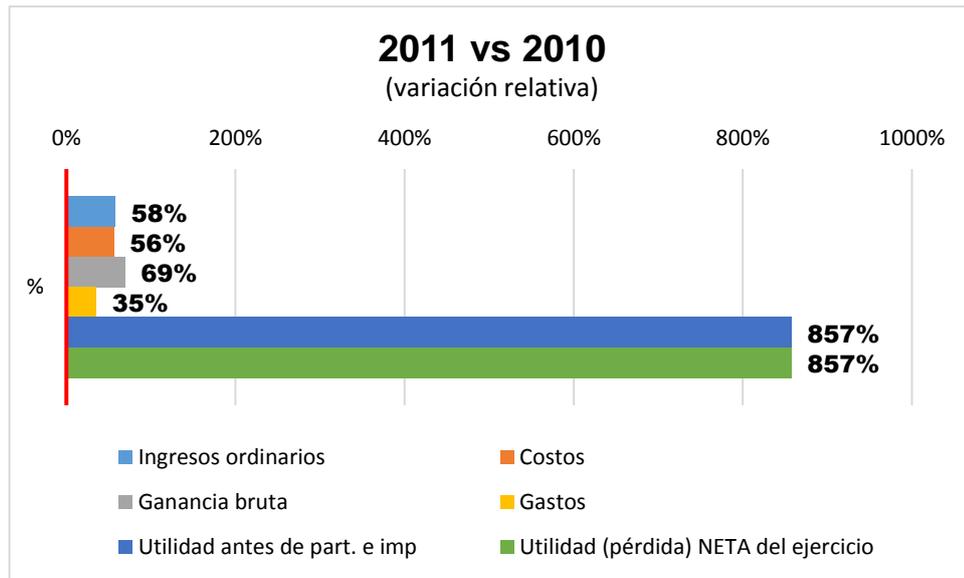
COMPONENTE	2010	2011	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	43.286.902,06	68.266.934,06	24.980.032,00	58%
Costos	37.663.066,63	58.754.957,33	21.091.890,70	56%
Ganancia bruta	5.623.835,43	9.511.976,73	3.888.141,30	69%
Gastos	5.392.469,66	7.297.157,90	1.904.688,24	35%



Utilidad antes de particip e impuesto	231.365,77	2.214.818,83	1.983.453,06	857%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	231.365,77	2.214.818,83	1.983.453,06	857%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 27, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2011 vs 2010



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

En la Tabla 34 y el Gráfico 27 observamos que en el 2011 todos los componentes del Estado de Resultados de FISUM S.A. muestran un aumento con relación al ejercicio anterior. Los Ingresos Ordinarios suben 58% y los Costos 56%, originando que la Ganancia Bruta suba 69%. Los Gastos suben 35% y la Utilidad Neta del 2011 subió 857% con relación al 2010.

Tabla 35, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2012 vs 2011

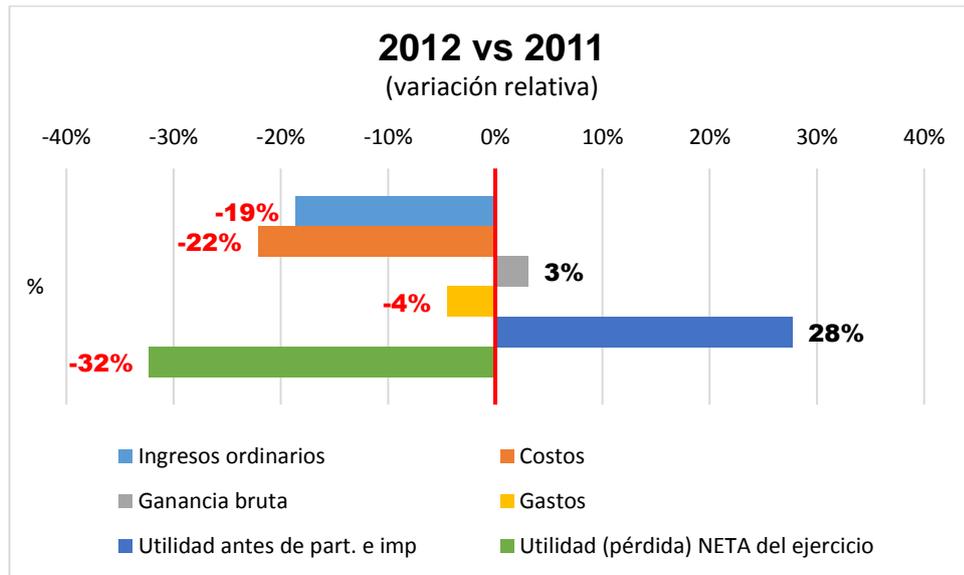
COMPONENTE	2011	2012	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	68.266.934,06	55.555.776,32	12.711.157,74)	-19%
Costos	58.754.957,33	45.755.661,31	(12.999.296,02)	-22%
Ganancia bruta	9.511.976,73	9.800.115,01	288.138,28	3%
Gastos	7.297.157,90	6.972.084,39	(325.073,51)	-4%



Utilidad antes de particip e impuesto	2.214.818,83	2.828.030,62	613.211,79	28%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.214.818,83	1.500.647,22	(714.171,61)	-32%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 28, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2012 vs 2011



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

En la Tabla 35 y el Gráfico 28 observamos que algunos componentes del 2012 bajan en comparación con el ejercicio anterior. Los Ingresos Ordinarios y los Costos bajan 19% y 22% respectivamente, pero la ganancia Bruta sube un 3%. Los Gastos bajaron 4%, y aunque se registra que las Utilidades antes de la participación a los trabajadores e impuesto subieron 28%, la Utilidad Neta bajó 32% con relación al 2011.

En el Estado de Resultados de FISUM S.A. del 2012, se aprecia que los Ingresos Ordinarios fueron afectados por el incremento de aranceles e impuestos, así como por la limitación a las importaciones.

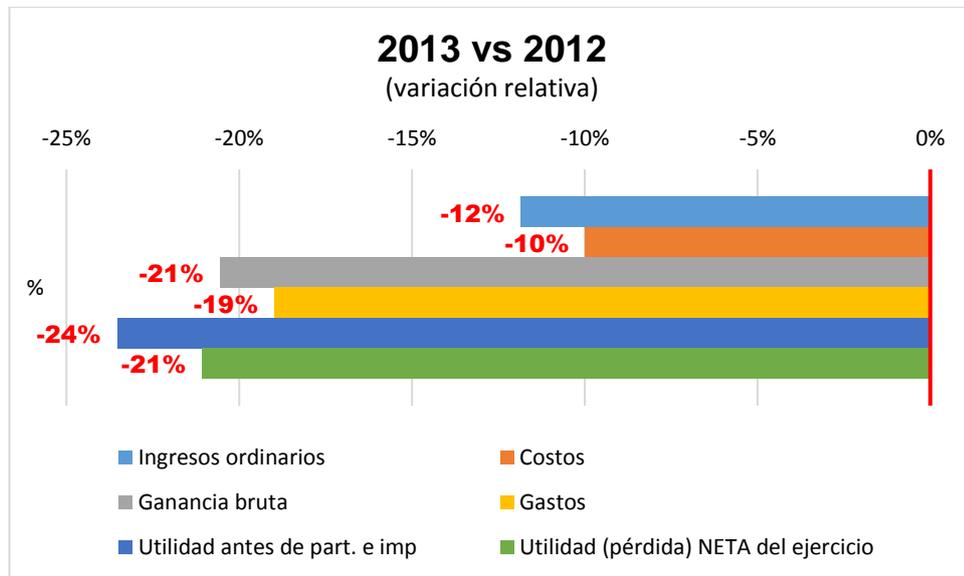


Tabla 36, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2013 vs 2012

COMPONENTE	2012	2013	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	55.555.776,32	48.975.582,89	(6.580.193,43)	-12%
Costos	45.755.661,31	41.190.476,75	(4.565.184,56)	-10%
Ganancia bruta	9.800.115,01	7.785.106,14	(2.015.008,87)	-21%
Gastos	6.972.084,39	5.648.592,67	(1.323.491,72)	-19%
Utilidad antes de particip e impuesto	2.828.030,62	2.162.596,96	(665.433,66)	-24%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	1.500.647,22	1.184.408,15	(316.239,07)	-21%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 29, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2013 vs 2012



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

La empresa FISUM S.A. en el ejercicio 2013 registra que todos sus componentes analizados bajan en comparación con el 2012, tal como se muestra en la Tabla 36 y Gráfico 29. Este ejercicio se ve muy afectado por el incrementos de aranceles e impuestos. Los Ingresos Ordinarios y los Costos bajan 12% y 10% respectivamente, ocasionando que la Ganancia Bruta baje 21% con relación al año anterior. Los Gastos también bajan 19%, pero las Utilidades se ven reducidas; la Utilidad Neta bajó 21% en relación al 2012.

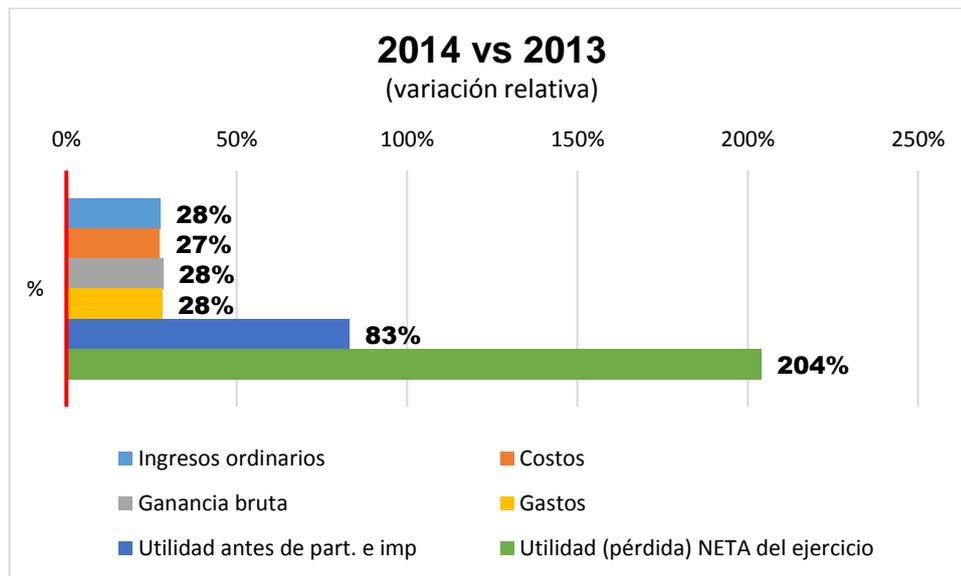


Tabla 37, Análisis Horizontal del Estado de Resultados FISUM S.A. 2014 vs 2013

COMPONENTE	2013	2014	Variación	
			Absoluta	%
Ingresos ordinarios	48.975.582,89	62.469.442,20	13.493.859,31	28%
Costos	41.190.476,75	52.477.962,40	11.287.485,65	27%
Ganancia bruta	7.785.106,14	9.991.479,80	2.206.373,66	28%
Gastos	5.648.592,67	7.233.601,21	1.585.008,54	28%
Utilidad antes de particip e impuesto	2.162.596,96	3.956.868,25	1.794.271,29	83%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	1.184.408,15	3.599.377,65	2.414.969,50	204%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 30, Análisis Horizontal FISUM S.A. 2014 vs 2013



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el ejercicio 2014 de la empresa FISUM S.A. ya observamos que todos los componentes del Estado de Resultados registran un aumento en comparación al 2013. Los Ingresos Ordinarios suben 28% y los Costos 27%, los cuales llevan a que la Ganancia Bruta suba 28% también. Los Gastos registran un aumento del 28%, sin embargo las Utilidades antes de la participación a trabajadores e Impuesto sube 83% y la Utilidad Neta 204% en comparación con el 2013.



4.2.2 Análisis Vertical

MIRASOL S.A.

Tabla 38, Análisis Vertical MIRASOL S.A.

MIRASOL S.A.										
	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Ingresos ordinarios	85.758.614,09		93.495.508,44		84.419.068,64		79.990.241,54		93.971.546,37	
Costos	77.097.597,46	90%	83.046.932,90	89%	74.253.325,52	88%	70.224.448,05	88%	82.710.413,49	88%
Ganancia bruta	8.661.016,63	10%	10.448.575,54	11%	10.165.743,12	12%	9.765.793,49	12%	11.261.132,88	12%
Gastos	5.363.287,21	62%	7.138.071,11	68%	6.682.975,93	66%	6.998.972,00	72%	7.337.338,32	65%
Utilidad antes de particip. e impuesto	3.117.729,42	36%	3.490.464,74	33%	3.557.850,64	35%	2.835.830,72	29%	4.043.258,78	36%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	2.043.703,85	24%	2.087.824,00	20%	2.319.878,57	23%	1.801.586,63	18%	2.668.199,94	24%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el 2010 los Costos de la empresa MIRASOL S.A. representan el 90% de los Ingresos Ordinarios, lo cual origina que la Ganancia Bruta sea el 10%. En el 2011 los Costos representan el 89%, a partir del 2012 los Costos pasan a representar el 88%, lo cual nos indicaría que los Ingresos Ordinarios están siendo afectados y disminuidos, entonces se ve la necesidad de tenerlos en ese margen para que la Ganancia Bruta no se vea afectada.

Los Gastos del 2010 significan el 62% de la Ganancia Bruta, mientras que la Utilidad Neta representa el 24% de esa Ganancia. En el 2011 los Gastos suben al 68% y la Utilidad Neta baja al 20%. En el 2012 los gastos representan el 66% y la Utilidad Neta 23%. En el 2013 los Gastos son el 72% de la Ganancia Bruta y la Utilidad Neta 18%; y finalmente, en el 2014 los gastos significan el 65% y la Utilidad Neta 24% de la Ganancia Bruta.

Como se puede apreciar, los Gastos se incrementan a partir del 2012, los cuales pasan a estar por encima del 65% de la Ganancia Bruta y la Utilidad Neta tiene afectación sólo en el 2013 donde alcanzó el 18% de la Ganancia Bruta.



IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.

Tabla 39, Análisis Vertical Importadora Tomebamba S.A.

IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.										
Componente	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Ingresos ordinarios	141.937.237,52		131.973.695,00		176.025.400,00		187.128.341,00		201.214.289,00	
Costos	107.643.675,61	76%	108.478.646,00	82%	139.006.638,00	79%	146.652.008,00	78%	156.782.253,00	78%
Ganancia bruta	34.293.561,91	24%	23.495.049,00	18%	37.018.762,00	21%	40.476.333,00	22%	44.432.036,00	22%
Gastos	22.257.096,46	65%	23.442.908,00	100%	23.619.931,00	64%	26.721.704,00	66%	30.616.181,50	69%
Utilidad antes de particip. e impuesto	12.036.465,44	35%	11.035.563,00	47%	13.467.313,00	36%	13.754.629,00	34%	13.815.853,90	31%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	12.036.465,44	35%	8.565.330,00	36%	9.101.849,00	25%	9.257.909,00	23%	11.482.558,50	26%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Responsable: Las autoras

En el 2010 Los Costos de Importadora Tomebamba S.A. representan el 76% de los Ingresos Ordinarios, lo cual origina una Ganancia Bruta del 24% de dichos ingresos. En el 2011 los Costos representan el 82% y la Ganancia Bruta el 18% de los Ingresos. En el 2012 los Costos representan el 79% y la Ganancia 21%; para el 2013 y 2014 los Costos significan igual porcentaje (78%) y la Ganancia Bruta también (22%).

Los Gastos en el 2010 significan el 65% de la Ganancia Bruta y en el 2011 el 100%. En el 2012 los Gastos son del 64%, en el 2013 66% y en el 2014 69%. Mientras que la Utilidad Neta en el 2010 significó el 35%, en el 2011 el 36%, en el 2012 25%, en el 2013 23% y en el 2014 26% de la Ganancia Bruta.

En el periodo analizado, los Gastos se incrementan a partir del 2012 y la Utilidad Neta del ejercicio del 2013 es la más baja con relación a su Ganancia Bruta.



FISUM S.A.

Tabla 40, Análisis Vertical FISUM S.A.

FISUM S.A.										
	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Ingresos ordinarios	43.286.902,06		68.266.934,06		55.555.776,32		48.975.582,89		62.469.442,20	
Costos	37.663.066,63	87%	58.754.957,33	86%	45.755.661,31	82%	41.190.476,75	84%	52.477.962,40	84%
Ganancia bruta	5.623.835,43	13%	9.511.976,73	14%	9.800.115,01	18%	7.785.106,14	16%	9.991.479,80	16%
Gastos	5.392.469,66	96%	7.297.157,90	77%	6.972.084,39	71%	5.648.592,67	73%	7.233.601,21	72%
Utilidad antes de particip. e impuesto	231.365,77	4%	2.214.818,83	23%	2.828.030,62	29%	2.162.596,96	28%	3.956.868,25	40%
Utilidad (pérdida) NETA del ejercicio	231.365,77	4%	2.214.818,83	23%	1.500.647,22	15%	1.184.408,15	15%	3.599.377,65	36%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el 2010 los Costos de la empresa FISUM S.A., significan el 87% de los Ingresos Ordinarios, originando una Ganancia Bruta del 13%. En el 2011 los Costos son el 86% y la Ganancia Bruta 14%. En el 2012 los Costos significan 82% y la ganancia Bruta 18% y para el 2013 y 2014 los Costos representan el mismo porcentaje (84%) e igualmente la Ganancia Bruta (16%) de los Ingresos Ordinarios.

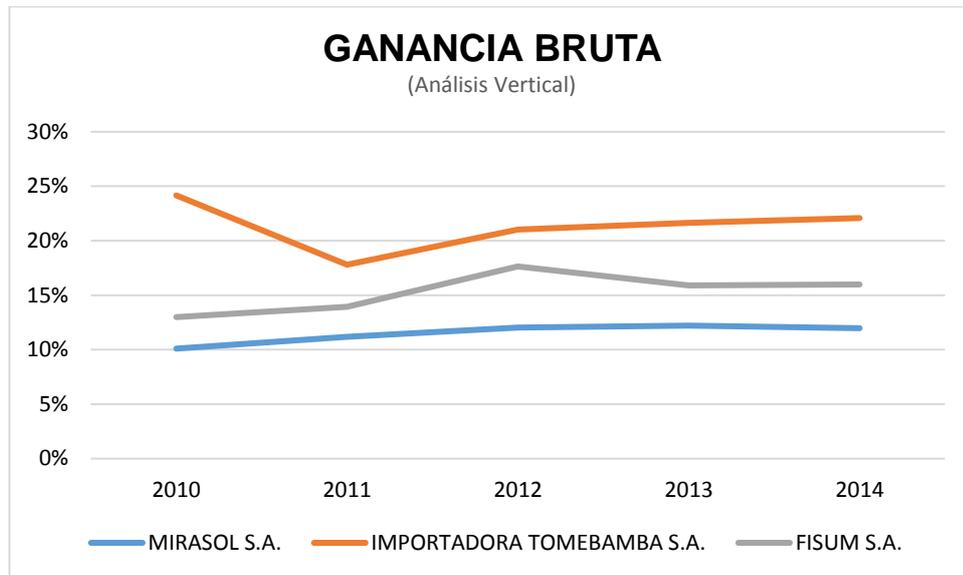
Los Gastos en el 2010 significan el 96% de la Ganancia Bruta, en el 2011 el 77%, el 2012 el 71%, el 2013 el 73% y el 2014 el 72%.

La Utilidad Neta del 2010 es del 4% de la Ganancia Bruta, en el 2011 es del 23%, en el 2012 y 2013 es de 15% para cada ejercicio y en el 2014 significa el 36% de su Ganancia Bruta.

En esta empresa se ve afectada la Utilidad Neta del 2012 y el 2013 donde en cada ejercicio representa sólo el 15% de su Ganancia Bruta.

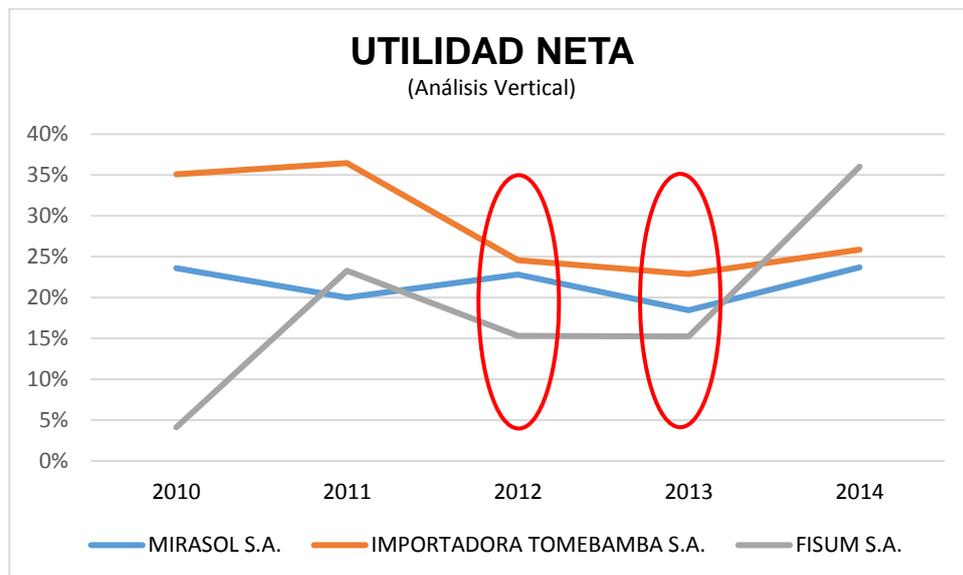
Del Análisis Vertical realizado a las tres empresas, observamos que el comportamiento de la Ganancia Bruta no expresa una posible afectación de las medidas restrictivas y del aumento de aranceles e impuestos al sector automotriz que se dieron a partir del 2012, tal como se puede apreciar en el Gráfico 31 a continuación:

Gráfico 31, Ganancia Bruta de las empresas examinadas según Análisis Vertical



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 32, Utilidad Neta de las empresas examinadas según Análisis Vertical



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el Gráfico 32 observamos que el comportamiento de la Utilidad Neta expresa la afectación de las medidas restrictivas y del aumento de aranceles e impuestos al sector automotriz entre los años 2012 y 2013 (encerrado en círculos rojos), con excepción de la empresa MIRASOL S.A. que no es una



empresa importadora como lo es FISUM S.A. e Importadora Tomebamba S.A.

4.2.3 Análisis de Razones Financieras

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros es la institución que controla, vigila y promueve el mercado de valores, el sector societario y de seguros, mediante sistemas de regulación y servicios, contribuyendo al desarrollo confiable y transparente de la actividad empresarial en el país. Entre los servicios que brinda está el tener un registro de las razones financieras de todo el sector societario del Ecuador, por lo que para nuestra investigación interpretaremos las razones financieras de las empresas evaluadas y comparándolas con el indicador del 2014 del sector automotriz, indicados en la Tabla 41 a continuación

Tabla 41, Indicadores del Sector automotriz en el 2014

LIQUIDEZ		RENTABILIDAD					SOLVENCIA		
Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Rentabilidad Neta-Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Margen Neto	Rentabilidad Operacional-Patrimonio	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo
1,46	0,98	0,17	0,3	0,04	0,03	0,18	1,36	1,55	1,53

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Razones de Liquidez

Miden la capacidad para cumplir obligaciones a corto plazo, comparándolas con los recursos disponibles a corto plazo o actuales, para cumplir con esas obligaciones. Dan un panorama de la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante adversidades. (VAN HORNE C. & WACHOWICZ Jr., 2010)

Liquidez corriente. Es una de las razones de liquidez más generales y empleadas.

$$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$



Prueba ácida (rápida). Es una medida más conservadora de la liquidez, para medir la capacidad de pago.

Activos corrientes – Inventarios

Pasivos corrientes

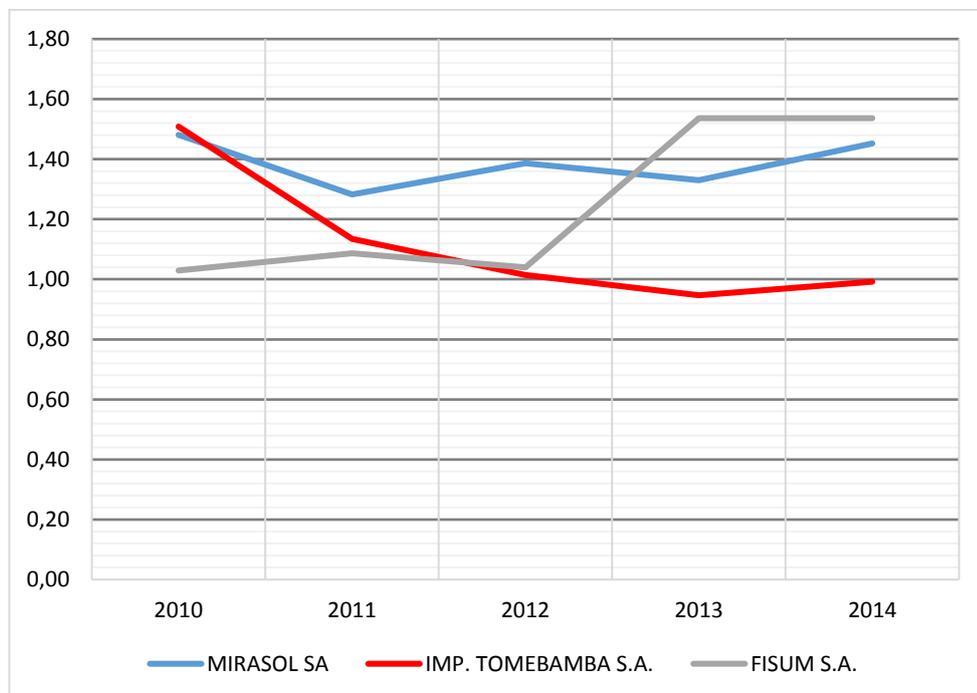
En la Tabla 42 a continuación, se detallan los indicadores de las empresas evaluadas para los ejercicios del 2010 al 2014:

Tabla 42, Liquidez Corriente de las empresas evaluadas

EMPRESA	LIQUIDEZ CORRIENTE					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	1,48	1,28	1,39	1,33	1,45	1,46
IMP. TOMBAMBA S.A.	1,51	1,13	1,01	0,95	0,99	
FISUM S.A.	1,03	1,09	1,04	1,54	1,54	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 33, Liquidez Corriente de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



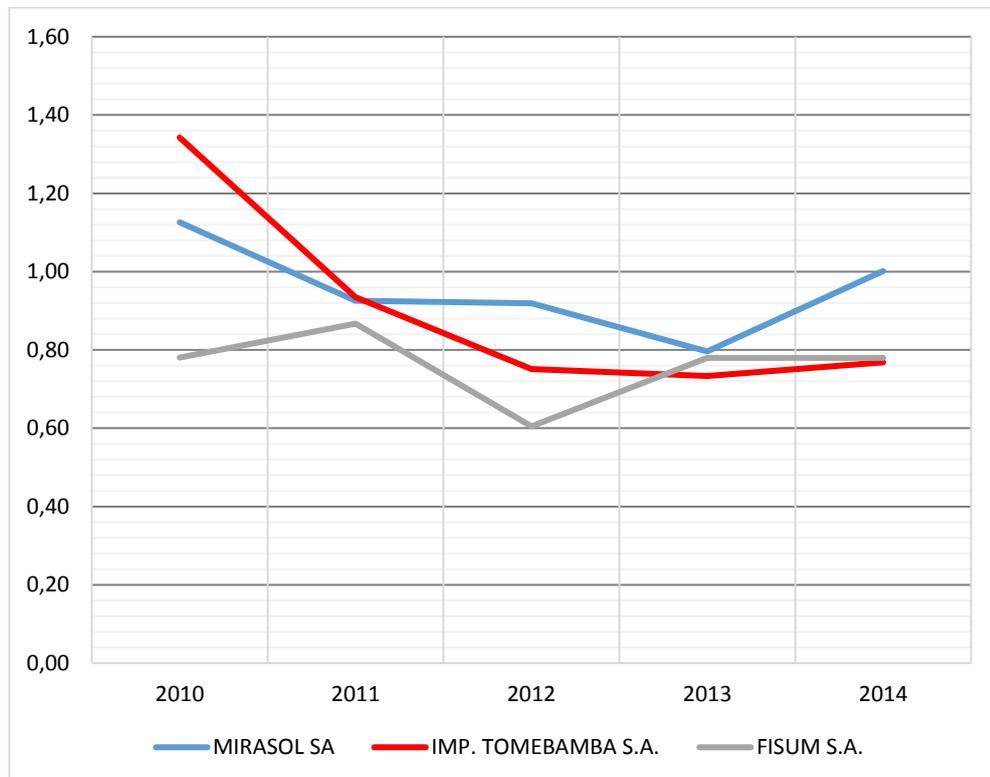
El Gráfico 33 expresa los valores de la Tabla 42, con los indicadores de la Liquidez Corriente de las empresas evaluadas entre el 2010 y 2014. Los indicadores para MIRASOL S.A. y FISUM S.A. no muestran considerable afectación en su liquidez Corriente, porque han estado por encima de 1. En cambio Importadora Tomebamba S.A., muestra indicadores por debajo de 1 en el 2013 y 2014 es decir que su activo corriente no podía cubrir sus obligaciones inmediatas.

Tabla 43; Prueba Ácida a las empresas evaluadas

EMPRESA	PRUEBA ÁCIDA					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	1,13	0,93	0,92	0,80	1,00	0,98
IMP. TOMBAMBA S.A.	1,34	0,93	0,75	0,73	0,77	
FISUM S.A.	0,78	0,87	0,60	0,78	0,78	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 34, Prueba Ácida a las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



El Gráfico 34 expresa las cifras de la Tabla 43, con los indicadores de la Prueba Ácida para las empresas examinadas entre el 2010 y 2014. Los indicadores de la Prueba Ácida para MIRASOL S.A. nos informan que sólo en el 2010 y el 2014 los activos corrientes de la empresa podían cumplir con sus obligaciones inmediatas, en cambio el 2011, 2012 y 2013 este indicador desciende hasta 0,80; es decir que la empresa cuenta con \$0,80 para pagar cada dólar que debe, sin recurrir a vender sus inventarios. Importadora Tomebamba S.A. muestra un indicador aceptable sólo en el 2010, luego baja hasta el 2013 con un indicador de 0,73 y en el 2014 se recupera ligeramente con un indicador de 0,77. En cambio FISUM S.A. durante todo el periodo analizado muestra indicadores bajo, siendo el más bajo el de 2012 donde registra 0,60; es decir que dispone de \$0,60 por cada dólar que debe, sin tener que recurrir a vender sus inventarios.

Las tres empresas reflejan sus más bajos indicadores para la prueba Ácida en los años 2012 y 2013 (FISUM S.A. en el 2012 y MIRASOL S.A. e Importadora Tomebamba S.A. en el 2013)

En el 2014 el sector automotriz en su totalidad no alcanza a llegar a la relación 1:1 para el indicador de la Prueba Ácida.

Razones de Rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Permiten evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Las ganancias tienen gran importancia en el mercado. (Gitman & Zutter, 2012)

Los indicadores de rentabilidad nos permiten conocer la efectividad para obtener utilidades.



Rentabilidad neta del Activo (Dupont)

Es la capacidad del Activo para producir utilidades.

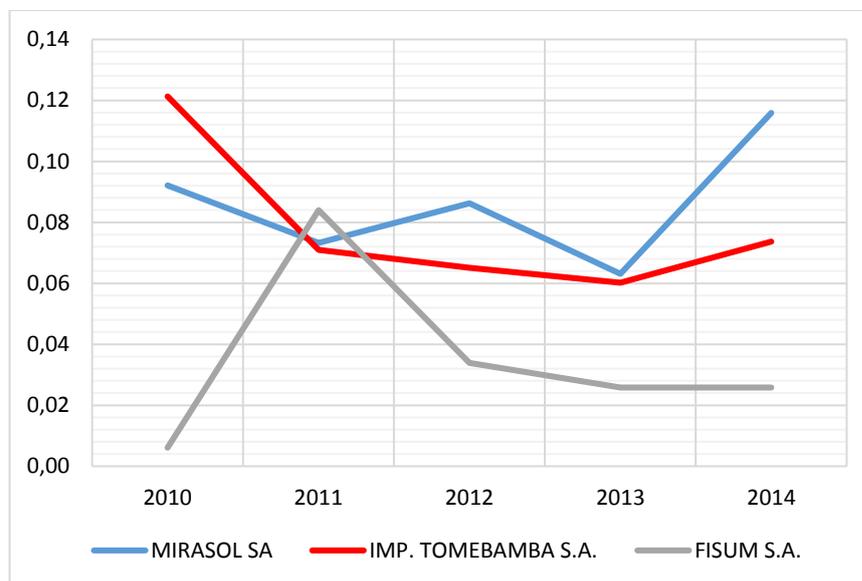
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 44, Rentabilidad Neta del Activo de las empresas evaluadas

EMPRESA	RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO					
	2010	2011	2012	2013	2014	Sector 2014
MIRASOL S.A.	0,09	0,07	0,09	0,06	0,12	0,17
IMP. TOMBAMBA S.A.	0,12	0,07	0,07	0,06	0,07	
FISUM S.A.	0,01	0,08	0,03	0,03	0,03	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 35, Rentabilidad Neta del Activo de las empresas examinadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

En el Gráfico 35 observamos los indicadores de Rentabilidad Neta del Activo de las empresas examinadas entre el 2010 y el 2014, destacando que los Activos de las empresas MIRASOL S.A. e Importadora Tomebamba S.A.



generaron el más bajo porcentaje de rentabilidad (6%) en el 2013; mientras que FISUM S.A. generó baja rentabilidad en el 2010 (1%), 2012-2014 (3%).

El Activo del sector automotriz en el 2014 generó 17% de rentabilidad, porcentaje al cual se acerca la comercializadora MIRASOL S.A. en ese mismo año, en cambio los activos de las importadoras FISUM S.A. y Tomebamba S.A., hasta el 2014, generaron 3% y 7% respectivamente.

Margen Bruto

Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor. (Gitman & Zutter, 2012, pág. 74)

Nos permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de las ventas, antes de deducciones e impuestos.

$$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

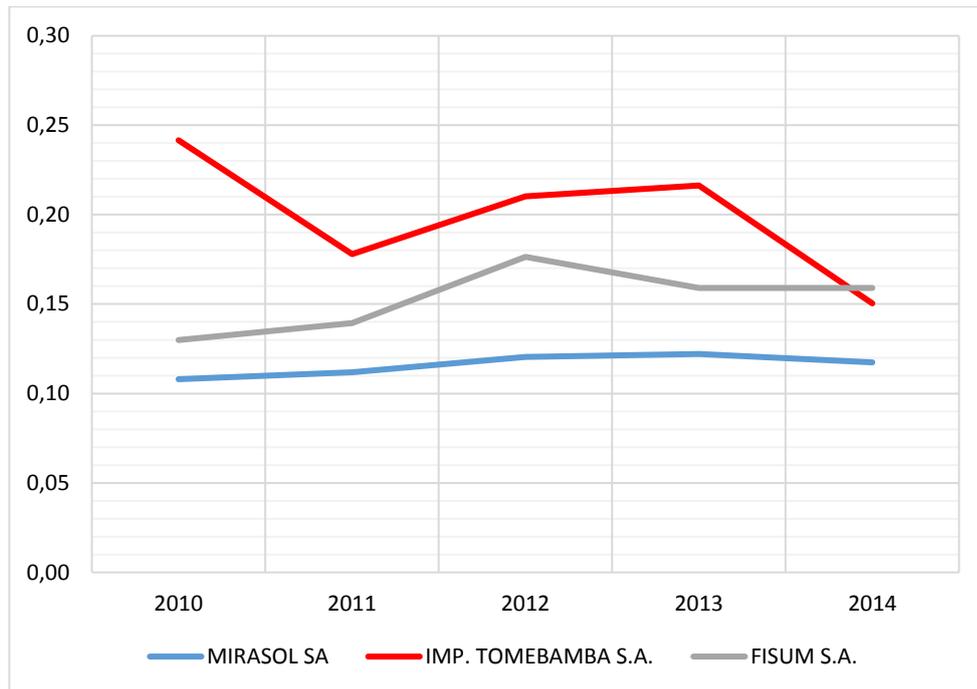
Tabla 45, Margen Bruto de las empresas evaluadas

EMPRESA	MARGEN BRUTO					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	0,3
IMP. TOMBAMBA S.A.	0,24	0,18	0,21	0,22	0,15	
FISUM S.A.	0,13	0,14	0,18	0,16	0,16	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Responsable: Las autoras

Gráfico 36, Margen Bruto de las empresas examinadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

El Gráfico 36 expresa los indicadores de la Tabla 45, donde notamos que MIRASOL S.A. el 2010 y 2011 tuvo un Margen Bruto de 11% y del 2012 al 2014 12% en cada ejercicio, este indicador no se vio afectado por impuestos o aranceles. La empresa Importadora Tomebamba S.A. obtuvo su mejor Margen Bruto en el 2010 (24%) y muy cercano al Margen Bruto del sector en el 2014 que fue del 30%; y su más bajo Margen Bruto en el año 2014 (15%). FISUM S.A. registra su más bajo Margen Bruto en el año 2010 (13%).

Este indicador no nos da información precisa sobre la posible afectación a las finanzas de las empresas evaluadas.

Margen Operacional

Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (Gitman & Zutter, 2012, pág. 75)

Utilidad Operacional

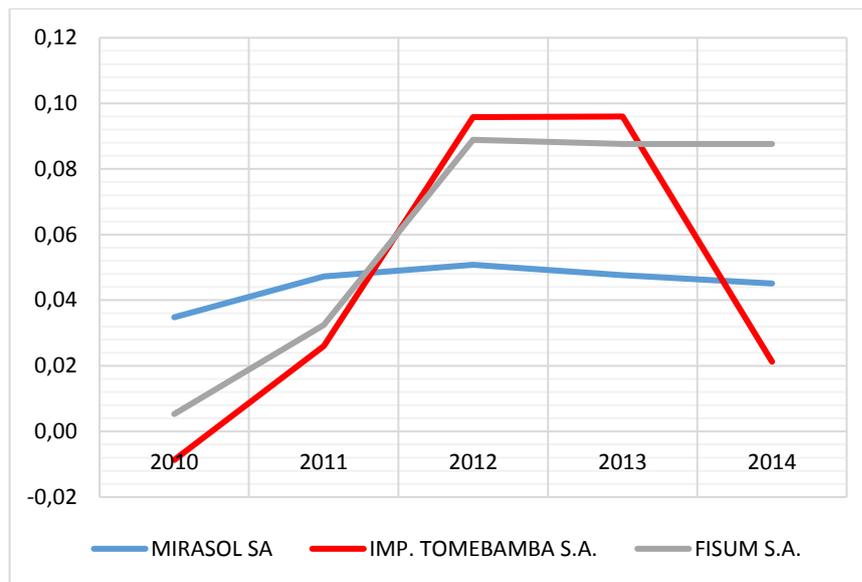
Ventas

Tabla 46, Margen Operacional de las empresas evaluadas

EMPRESA	MARGEN OPERACIONAL					
	2010	2011	2012	2013	2014	Sector 2014
MIRASOL S.A.	0,03	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04
IMP. TOMBAMBA S.A.	-0,01	0,03	0,10	0,10	0,02	
FISUM S.A.	0,01	0,03	0,09	0,09	0,09	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 37, Margen Operacional de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

El Gráfico 37 expresa el Margen Operacional de las empresas evaluadas, donde MIRASOL S.A. en el 2010 obtiene 3% y en el resto de años 5%, un punto por encima de lo que obtiene el sector (4%). Importadora Tomebamba S.A. obtiene su mejor Margen Bruto en el 2012 y 2013 (10% en cada año), pero para el 2014 baja hasta el 2%. FISUM S.A. en los años 2010 y 2011 obtiene un Margen Operacional de 1% y 3% respectivamente; luego a partir del 2012 sube a 9% hasta el 2014.



En los años en que suben los aranceles e impuestos (2012 y 2013) y se dan restricciones a las importaciones de vehículos, las empresas examinadas muestran un Margen Operacional superior al margen del sector (4%).

Margen Neto

Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. (Gitman & Zutter, 2012, pág. 75)

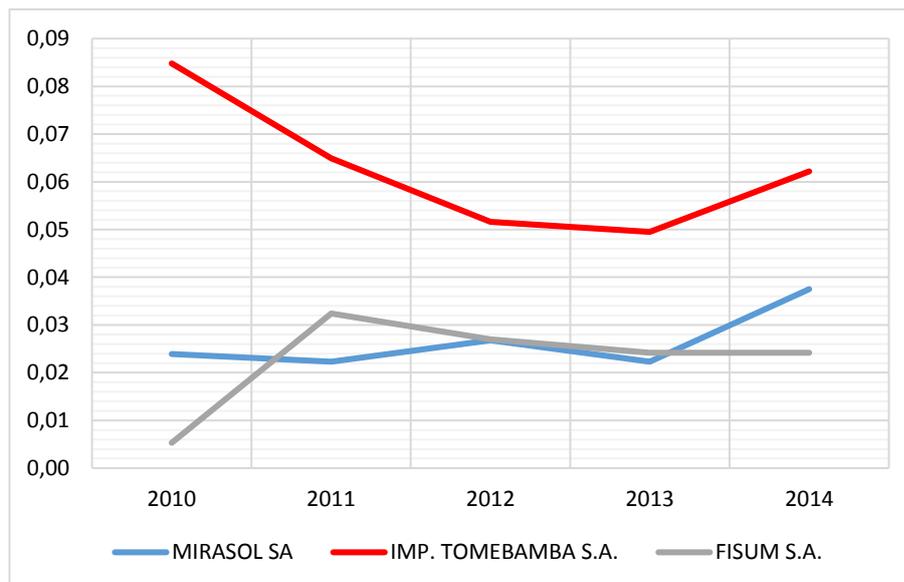
$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 47, Margen Neto de las empresas evaluadas

EMPRESA	MARGEN NETO					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	0,02	0,02	0,03	0,02	0,04	0,03
IMP. TOMBAMBA S.A.	0,08	0,06	0,05	0,05	0,06	
FISUM S.A.	0,01	0,03	0,03	0,02	0,02	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 38, Margen Neto de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras



En el Gráfico 38 observamos los indicadores del Margen Neto de las empresas evaluadas. Este indicador nos expresa la disminución que tuvieron las tres empresas en el 2013, luego del aumento de impuestos y aranceles, así como la restricción de las importaciones al sector automotriz. La disminución más pronunciada es la expresada por Importadora Tomebamba S.A., que en el 2010 registró un Margen Neto del 8% y bajó hasta el 5% en el 2013, para luego subir al 6% en el 2014, al doble de lo que registra el sector en ese año. La empresa MIRASOL S.A. en el 2014 registra una ligera recuperación al subir este indicador al 4%, sin embargo FISUM S.A. para el 2014 aún no se recuperaba de la afectación sufrida.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Informa sobre la rentabilidad que obtienen los accionistas o socios por el capital invertido, sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos ni participación a trabajadores.

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

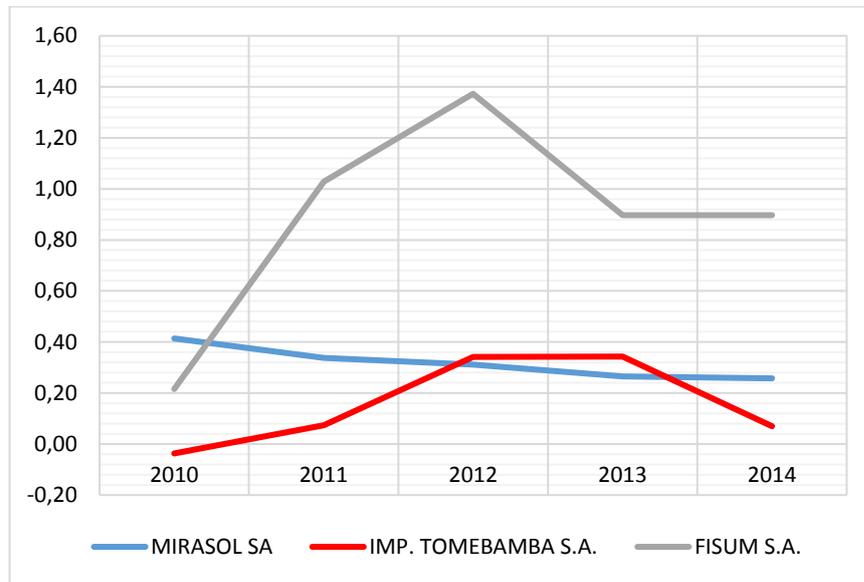
Tabla 48, Rentabilidad Operacional del Patrimonio de las empresas evaluadas

EMPRESA	RENTABILIDAD OPERACIONAL-PATRIMONIO					
	2010	2011	2012	2013	2014	Sector 2014
MIRASOL S.A.	0,41	0,34	0,31	0,27	0,26	0,18
IMP. TOMBAMBA S.A.	-0,04	0,07	0,34	0,34	0,07	
FISUM S.A.	0,22	1,03	1,37	0,90	0,90	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras



Gráfico 39, Rentabilidad Operacional del Patrimonio de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el Gráfico 39 observamos los indicadores de Rentabilidad Operacional del Patrimonio de las empresas evaluadas, donde los accionistas han visto afectadas sus inversiones en el 2013 y 2014, particularmente Importadora Tomebamba S.A. que en el 2014 tiene una gran afectación bajando hasta el 7%, después de haber estado con una Rentabilidad del 34% en el 2012 y 2013. En este indicador llama la atención lo mostrado por FISUM S.A. que el 2012 registró una Rentabilidad del 137% y para el 2013 y 2014 bajó al 90%.

Razones de Solvencia

Los ratios de endeudamiento miden el grado y la forma en que una empresa utiliza dinero prestado para desarrollar su actividad económica, lo cual puede resultar beneficioso si hay un buen manejo del dinero para obtener mayor rentabilidad frente a los intereses que pague por sus deudas. (Flores Quezada & Ulloa González, 2015, pág. 127)



Endeudamiento del Activo

Permite conocer la autonomía financiera de la empresa. Cuando el índice es elevado quiere decir que la empresa depende mucho de sus acreedores y que tiene poca capacidad de endeudamiento.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 49, Endeudamiento del Activo de las empresas evaluadas

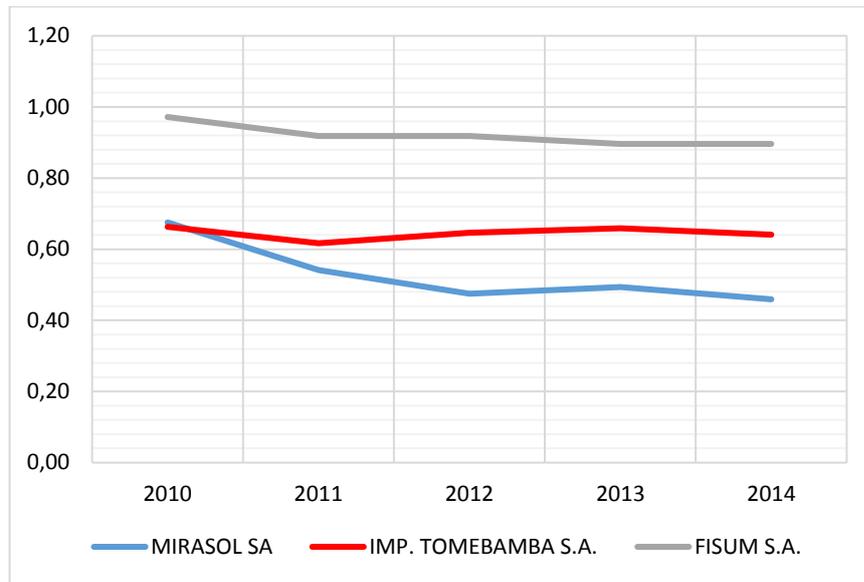
EMPRESA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	0,68	0,54	0,48	0,49	0,46	1,36
IMP. TOMBAMBA S.A.	0,66	0,62	0,65	0,66	0,64	
FISUM S.A.	0,97	0,92	0,92	0,90	0,90	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En la Tabla 49 observamos que el sector automotriz tiene un alto índice de endeudamiento, 136% de su activo; sin embargo las empresas evaluadas no llegan a ese nivel. MIRASOL S.A. en el 2010 tiene un índice elevado (68%) sin embargo al 2014 baja a 48% de endeudamiento de su Activo. Importadora Tomebamba S.A. tiene un índice algo similar, en el 2010 tiene un endeudamiento del 66% de su Activo y para el 2014 baja a 64%. FISUM S.A. es la empresa que tiene el más alto índice de endeudamiento de su activo, en el 2010 registra 97% y para el 2014 90%; pero aun así está por debajo del índice del sector automotriz.



Gráfico 40, Endeudamiento del Activo de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Endeudamiento Patrimonial

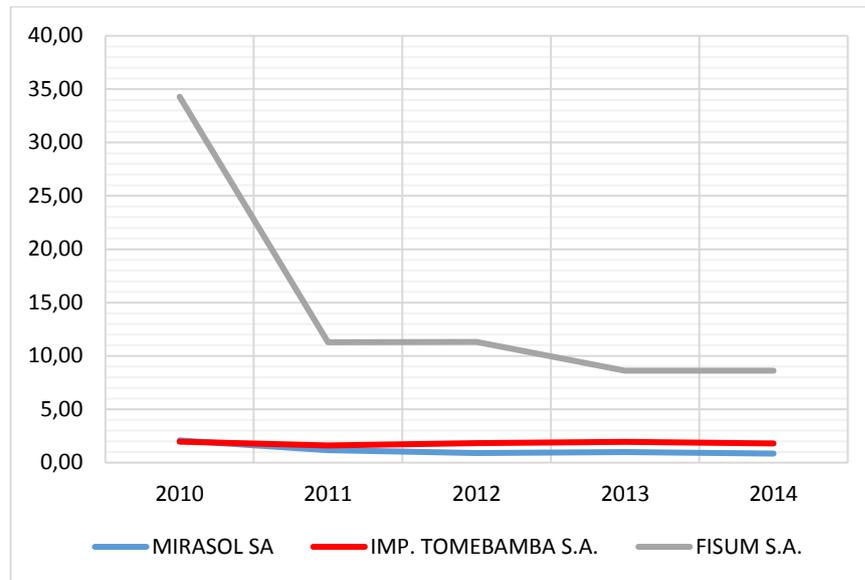
Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. (Flores Quezada & Ulloa González, 2015)

Tabla 50, Endeudamiento Patrimonial de las empresas evaluadas

EMPRESA	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	2,08	1,18	0,91	0,97	0,85	1,55
IMP. TOMBAMBA S.A.	1,97	1,61	1,83	1,93	1,79	
FISUM S.A.	34,29	11,27	11,30	8,62	8,62	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
 Responsable: Las autoras

Gráfico 41, Endeudamiento Patrimonial de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En el Gráfico 41 observamos los indicadores de Endeudamiento Patrimonial de las empresas evaluadas, donde podemos destacar que MIRASOL S.A. en el 2010 tiene un endeudamiento patrimonial del 208% lo cual indicaba que la empresa obtiene recursos de terceros para sus operaciones, en cambio para el 2014 este endeudamiento baja al 85%. Importadora Tomebamba S.A. tiene un comportamiento algo similar, en el 2010 tiene un endeudamiento patrimonial del 197% y para el 2014 179%. FISUM S.A. registra un serio endeudamiento patrimonial desde el 2010 con 3429% y para el 2014 ha bajado hasta 862%.

Endeudamiento del Activo Fijo

Nos indica la cantidad de dólares de patrimonio que tiene la empresa por cada dólar invertido en activos fijos. Si el indicador es igual o mayor a 1, significa que todo el activo fijo pudo haberse financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Patrimonio

Activo Fijo Tangible

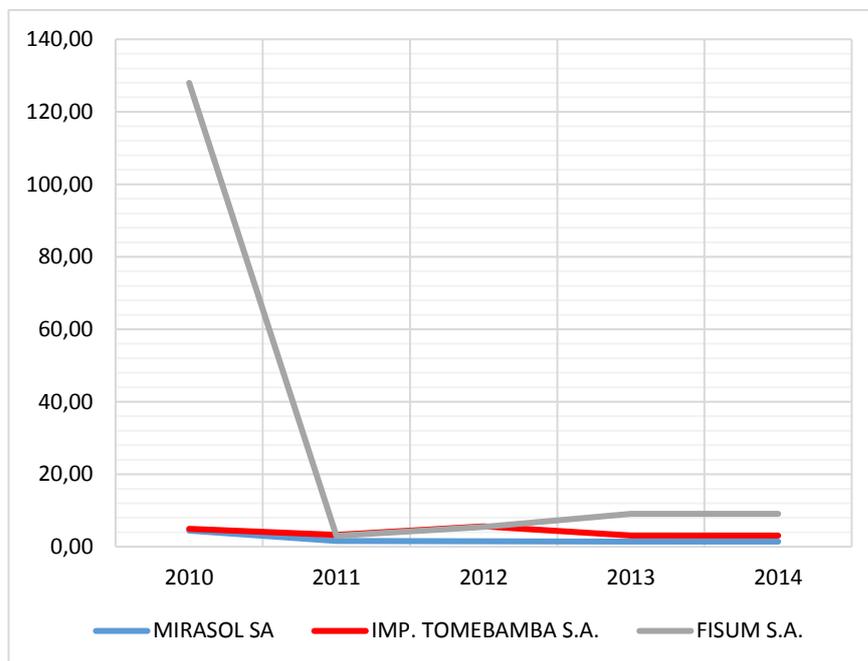


Tabla 51, Endeudamiento del Activo Fijo de las empresas evaluadas

EMPRESA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO					Sector 2014
	2010	2011	2012	2013	2014	
MIRASOL S.A.	4,45	1,57	1,52	1,44	1,42	1,53
IMP. TOMBAMBA S.A.	4,93	3,25	5,63	3,11	3,08	
FISUM S.A.	127,99	3,02	5,49	9,09	9,09	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

Gráfico 42, Endeudamiento del Activo Fijo de las empresas evaluadas



Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Responsable: Las autoras

En la Tabla 51 y el Gráfico 42 se tiene el registro de los indicadores del Endeudamiento del Activo Fijo de las empresas evaluadas. MIRASOL S.A. en el 2010 tiene registrado 4,45 dólares por cada dólar invertido en activos fijos, lo cual indica que todo el activo fijo pudo haberse financiado con el patrimonio de la empresa, para el 2013 la empresa cuenta con 1,44 dólares y en el 2014 con 1,42 dólares por cada dólar invertido. Importadora Tomebamba S.A. en el 2010 cuenta con 4,93 dólares, en el 2013 con 3,11 dólares y en el 2014 con 3,08 dólares por cada dólar invertido en Activo fijos.



FISUM S.A. en el 2010 contaba con 127,99 dólares por cada dólar invertido en activos fijos, al siguiente año cuenta con 3,02 dólares, luego sube a 5,49 dólares y para el 2013 y 2014 cuenta con 9,09 dólares por cada dólar invertido en activos fijos.



CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. De las informaciones cualitativas y cuantitativas consultadas se ha determinado que el sector automotriz tuvo una afectación directa en sus Ingresos Ordinarios (NIC-18), muy particularmente en los ejercicios del 2012 y 2013, debido al incremento de impuestos, aranceles y restricciones a las importaciones determinadas por el gobierno central.
2. El sector automotriz registró crecimiento hasta el 2011 pero en el año 2012 y 2013 las ventas muestran un decrecimiento de hasta -13% y -6% con relación al ejercicio anterior, respectivamente. Esta disminución de ventas está relacionada con el incremento de aranceles e impuestos, y con la restricción a las importaciones dispuestas por el gobierno.
3. Entre el 2010 y 2014 el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) registró incrementos en sus recaudaciones de aranceles e impuestos, como Ad valorem, IVA, FODINFA e ICE, aunque este último bajó ligeramente en el 2013 debido a las restricciones dispuestas para las importaciones.
Igualmente, los impuestos recaudados por el SRI (IVA, ICE e ISD) registran un comportamiento ascendente durante el periodo analizado; es decir, se recaudó más cada año porque subieron los aranceles e impuestos, lo cual ocasionó que los vehículos sean más caros y condicionó a que los clientes opten por vehículos más económicos (automóviles).
4. Del análisis horizontal a las tres empresas comercializadoras e importadoras de vehículos nuevos de la ciudad de Cuenca, se determinó que los Ingresos Ordinarios de MIRASOL S.A. y FISUM S.A. subieron del



2010 al 2011, 9% y 58% respectivamente; luego bajaron en el 2012 y 2013 (MIRASOL S.A. 10% y 5%; FISUM S.A. 19% y 12%), para finalmente subir en el 2014 (MIRASOL S.A. 17% y FISUM S.A. 28%); Los Costos de MIRASOL S.A. y FISUM S.A. también tuvieron el mismo comportamiento subieron en el 2011 y bajaron en el 2012 y 2013; en cuanto a Gastos, MIRASOL S.A. gastó 6% menos en el 2012, mientras que FISUM S.A. gastó menos en el 2012 y 2013 (-4% y -19%); sin embargo las utilidades de estas empresas se ven afectadas y disminuidas en el 2013.

En cambio, los Ingresos Ordinarios de Importadora Tomebamba S.A. solamente bajaron en el 2011 (-7%) con relación al periodo anterior; y en el resto de años ascendieron, debido a que sus ventas hacia el gobierno y diplomáticos se incrementaron; además, diversificaron y ampliaron sus productos ofertados. También sus Costos y Gastos tuvieron un ritmo ascendente en todo el periodo analizado; sin embargo, sus utilidades, sólo bajaron en el 2011 y luego aumentan hasta el 2014.

5. Del análisis vertical se determinó que los Ingresos Ordinarios de MIRASOL S.A. y de Importadora Tomebamba fueron afectados en el 2013, porque originaron la más baja Utilidad Neta del periodo analizado, 18% y 23% respectivamente. En cambio, los Ingresos Ordinarios de FISUM S.A. originaron baja Utilidad Neta en el 2010 (4%), en el 2012 y 2013 (15% en cada ejercicio).
6. Las Razones de Liquidez determinaron una afectación de la Liquidez Corriente en Importadora Tomebamba S.A. en los años 2013 y 2014; pero frente a la Prueba Ácida las tres empresas evaluadas registran bajos indicadores (entre 0,60 y 0,80) en los periodos 2012 y 2013, lo cual evidencia que no alcanzan a cubrir sus obligaciones, sin tener que recurrir a sus inventarios.
7. Las Razones de Rentabilidad Neta del Activo determinaron que las tres empresas examinadas fueron afectadas en el 2013, con la salvedad de



que FISUM S.A. también muestra baja rentabilidad en el 2010 (1%) 2012 y 2014 (3%). El indicador de Margen Bruto y de Margen Operacional no arrojan precisiones que nos podrían indicar alguna afectación que agrupe a las empresas examinadas. Sin embargo, el indicador de Margen Neto encuentra que las empresas examinadas muestran baja rentabilidad en el 2013; con la salvedad de que FISUM S.A. también muestra bajos indicadores de Margen Neto en el 2010 (1%) y 2014 (2%).

La Rentabilidad Operacional del Patrimonio de MIRASOL S.A. registra su más bajo indicador en el 2013 (27%). Importadora Tomebamba S.A. en el 2010 (-4%) y FISUM S.A. en el 2010 (22%).

8. Con relación a las Razones de Solvencia, MIRASOL S.A. al 2014 muestra su más bajo indicador de Endeudamiento de su Activo (46%), de Endeudamiento Patrimonial (85%) y de Endeudamiento de su Activo Fijo (\$1,42 por cada dólar invertido). Importadora Tomebamba S.A. al 2011 registra su más bajo indicador de Endeudamiento de su Activo (62%), de Endeudamiento Patrimonial (161%) y de Endeudamiento de su Activo Fijo en el 2014 (\$3,08 por cada dólar invertido) y FISUM S.A. al 2014 registra su más bajo indicador de Endeudamiento de su Activo (90%), de Endeudamiento Patrimonial (862%) y de Endeudamiento de su Activo Fijo en el 2011 (\$3,02 por cada dólar invertido en activos fijos).
9. Las empresas del sector automotriz analizadas, frente a la afectación que les ocasionó el incremento de impuestos, aranceles y las restricciones a las importaciones, se vieron en la necesidad de asumir estrategias comerciales para disminuir en algo el efecto de dichas medidas. Y según se ha evidenciado, a partir del 2014 las ventas se han incrementado, pero direccionando a los clientes hacia productos ensamblados en Ecuador.



5.2 Recomendaciones

1. El sector automotriz, siendo uno de los más formales dentro de la economía del país, debería proponer a la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) publicar en sus anuarios informaciones más detalladas relacionadas con los impuestos, cargas tributarias y detalles financieros de todas las empresas del sector, con la finalidad de contribuir desde la universidad hacia este sector. Además, de contrastar estas informaciones con las que se encuentran en los entes reguladores.
2. Desde el punto de vista académico, los empresarios deberían mostrar más predisposición y colaboración para con investigaciones de esta naturaleza y no escudarse en el celo profesional o comercial para negar informaciones detalladas de sus estados e indicadores financieros y/o cartera de clientes.
3. La presente investigación, podría ser ampliada abarcando un mayor periodo de análisis y/o actualizada hasta el 2016, con la finalidad de tener conclusiones más detalladas sobre este sector frente a otros momentos en la historia del país, para saber en detalle su crecimiento desde años antes del incremento de aranceles e impuestos y de las restricciones a las importaciones.



BIBLIOGRAFÍA

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (Art. 395 Numeral 1).
CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR.

Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). *Pagina 54/81*.

AEADE. (2013). *Anuario 2013*.

AEADE. (15 de 11 de 2014). Obtenido de <http://www.aeade.net/cifras.htm>

AEADE. (2014). Sector Automotriz. *Anuario 2014*, 62.

Asamblea Nacional. (2010). CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN E INVERSIONES. En A. Nacional, *De la Facilitación Aduanera para el Comercio De lo Sustantivo Aduanero* (pág. 23). QUITO: EDITORA NACIONAL.

Asamblea Nacional. (03 de 05 de 2010). Código Órgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. En A. Nacional, *De la Competitividad Sistemática y de la Facilitación Aduanera* (págs. 32,34 a 37,41 a 42,44 a 47). Quito.

CAN. (2015). Obtenido de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGde707.pdf>

CINIIF. (2007). Programas de Fidelización de Clientes .

Cómite de Comercio Exterior. (2012). RESOLUCION No. 65., (pág. 2). QUITO.

Comite de Normas Internacionales de Contabilidad. (1982). NIC-18 Ingresos de Actividades Ordinarias.

Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (12 de 2009). Ingresos de Actividades Ordinarias. En IASCF, *Definiciones* (pág. A482). Obtenido de http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigente/nic/18_NIC.pdf

Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). Ingresos de Actividades Ordinarias NIC-18. En IASCF.



- Cómite de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). NIIF para las PYMES. En IASCF, *Sección 2 Conceptos y Principios Generales* (págs. 21-23). London: IASCF Publications Department.
- Cómite de Normas Internacionales de Contabilidad. (s.f.). Presentación de Estados Financieros NIC1. En https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf, *Presentación Razonable y cumplimiento de las NIIF* (pág. 9).
- COPCI. (2010).
- EL MERCURIO. (02 de 10 de 2012). *EL MERCURIO*. Recuperado el 08 de 10 de 2014, de <http://www.elmercurio.com.ec/351207-el-sector-automotriz-impactado-por-medidas/>
- Enciclopedia Financiera. (2015). Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>
- Flores Quezada, S., & Ulloa González, M. (2015). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/24035/1/tesis.pdf>
- Fundación IASC. (2009). *Ingresos de Actividades Ordinarias Módulo 23*. Obtenido de http://www.ifrs.org/Documents/23_IngresosdeActividadesOrdinarias.pdf
- Fundación IASC. (2009). Ingresos de Actividades Ordinarias NIC-18. En IASCF. IASC Foundation Education.
- Fundación IFRS. (2009). *Concepto y Principios Generales*. Obtenido de http://www.ifrs.org/Documents/2_ConceptosyPrincipiosGenerales.pdf
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera - Decimosegunda edición*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Hansen-Holm & Co. (2012). NIIF para PYMES. Guayaquil: Hansen-Holm & Co.
- <http://alvesjuliocesar.blogspot.com/2011/04/diferencias-entre-impuestos-tasas-y.html>. (19 de 04 de 2011). Recuperado el 13 de 10 de 2014, de <http://alvesjuliocesar.blogspot.com/2011/04/diferencias-entre-impuestos-tasas-y.html>
- http://books.google.com.ec/books?id=vr9m_dDwpJgC&pg=PA80&lpg=PA80&dq=AD-VALOREM:+Cuyo+importe+se+obtiene+mediante+la+aplicaci%C3%B



3n+de+un+porcentual+sobre+el+valor+en+aduana+de+la+mercader
%C3%ADa.&source=bl&ots=VAwgi2s7HK&sig=hoQXH_yEKeKX3BK
_KRHqw-W25DU&. (2006). Recuperado el 13 de 10 de 2014, de
[http://books.google.com.ec/books?id=vr9m_dDwpJgC&pg=PA80&lpg=](http://books.google.com.ec/books?id=vr9m_dDwpJgC&pg=PA80&lpg=PA80&dq=AD-)

VALOREM:+Cuyo+importe+se+obtiene+mediante+la+aplicaci%C3%B
3n+de+un+porcentual+sobre+el+valor+en+aduana+de+la+mercader
%C3%ADa.&source=bl&ots=VAwgi2s7HK&sig=hoQXH_yEKeKX3BK
_KRHqw-W25DU&

<http://descuadrando.com/Arancel>. (s.f.). Recuperado el 13 de 10 de 2014, de
<http://descuadrando.com/Arancel>

<http://economiaes.com/finanzas/impuestos-concepto.html>. (s.f.). Recuperado
el 13 de 10 de 2014, de [http://economiaes.com/finanzas/impuestos-](http://economiaes.com/finanzas/impuestos-concepto.html)
concepto.html

<http://www.sri.gob.ec/de/ice>. (s.f.). Recuperado el 13 de 10 de 2014, de
<http://www.sri.gob.ec/de/ice>

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>. (s.f.). Recuperado el 13 de 10 de
2014, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>. (s.f.).

IASCF. (2009). Obtenido de
[http://www.nicniif.org/files/normas2010/parte%20b/70_glossary%20of](http://www.nicniif.org/files/normas2010/parte%20b/70_glossary%20of%20terms%20f_139.pdf)
%20terms%20f_139.pdf

IFRS. (2009). Obtenido de
http://www.ifrs.org/Documents/7_EstadosdeFlujosdeEfectivo.pdf

IFRS.Org. (2012). Obtenido de
[http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/Spanish%20IAS%20and%20IFR](http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/Spanish%20IAS%20and%20IFRSs%20PDFs%202012/IAS%2018.pdf)
Ss%20PDFs%202012/IAS%2018.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010. (s.f.). Instituto Nacional de
Estadísticas y Censos 2010.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010. (s.f.). Instituto Nacional de
Estadísticas y Censos 2010.

LORTI. (2015). Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI). En S.
d. (SRI), *IMPUESTO AL VALOR AGREGADO* (págs. 41, 47, 53).
Quito: SRI.



- LORTI. (2015). Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno LORTI. En S. d. Internas, *IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES* (pág. 56 a 63). Quito: SRI.
- Meléndez Sánchez, Á. (2014). Sector automotor. *Gestión Edición 245 – Noviembre / Diciembre 2014.*, 19-27.
- Mirasol S.A. (2012). Obtenido de www.mirasolsa.com
- NIC 39. (2012). *Instrumentos Financieros:Reconocimiento y Medición NIC39*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/39_NIC.pdf
- ORLANDO, A. M. (2003). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. CUENCA: ABYA YALA.
- ProEcuador. (2013). Análisis del Sector Automotriz. En Proecuador, *El Sector Automotriz* (pág. 1 a 2). ProEcuador.
- Revista Avance. (Julio 2012). *Avance Edición 248*.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (10 de 07 de 2015). Resolución Nro. SENAE-DGN-2015-0839-RE. 1. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Servicio Nacional de Aduana del del Ecuador. (07 de 10 de 2015). Resolución Nro. SENAE-DGN-2015-0839-RE. *Resolución Nro. SENAE-DGN-2015-0839-RE*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (10 de 07 de 2017). Resolución Nro. SENAE-DGN-2015-0839-RE. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- SRI. (2014). *SRI*. Recuperado el 16 de 01 de 2016, de <http://www.sri.gob.ec/de/isd>
- Super Intendencia de Compañías. (2016). Obtenido de <http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/index.zul>
- VAN HORNE C., J., & WACHOWICZ Jr., J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.



ANEXOS



ANEXO 1: DISEÑO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

UNIVERSIDAD ESTATAL DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DISEÑO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Impacto de los Impuestos y Aranceles sobre los Ingresos Ordinarios (NIC-18) de las Importadoras y Comercializadoras de Vehículos Nuevos de la Ciudad de Cuenca durante el Periodo 2010 al 2014.

AUTORES: Karina Estefanía Álvarez Cambi
María Belén Martínez Campoverde

PROFESOR/A: Ing. Diego Lara

1. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

El tema de trabajo de titulación fue seleccionado con la finalidad de afianzar nuestros conocimientos contables y tributarios, mediante la realización de un análisis del impacto tributario, en base a la NIC-18 (Ingresos Ordinarios) de las importadoras y comercializadoras de vehículos nuevos en la ciudad de Cuenca generados por el incremento de impuestos y aranceles durante los períodos 2010 al 2014.

Este análisis nos permitirá tener un panorama de la evolución positiva o negativa en el mercado automotriz, el mismo que es considerado dentro del Ecuador como un sector importante, por la generación de ingresos y plazas de trabajo. Nuestra investigación conllevará a un estudio detallado, sobre los impuestos, los aranceles y las restricciones, que se presentaron en los



últimos años, con la finalidad de reflejar la realidad de este sector económico.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación argumenta varios aspectos importantes, académicamente nos ayudará a afianzar conocimientos adquiridos en los años universitarios, esta investigación servirá como fuente de información y estudio para distintas áreas académicas de la rama de las ciencias económicas, mientras que al sector automotriz se le otorgará información objetiva, que puede ayudar a la toma de decisiones, sobre el impacto que provocan los cambios que surgieron por las políticas arancelarias implantadas en el país.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

El sector automotriz tiene una importante participación en la economía del país, por los ingresos y las plazas de empleos que proporciona, debido a los diversos procesos que requiere para su importación, desaduanización y comercialización, por lo que este sector es sensible a las políticas gubernamentales, las mismas que son implantadas por el estado y reguladas por el COMEX (Comité de Comercio Exterior).

Por ello la importancia de determinar el impacto que producen las modificaciones a los impuestos y aranceles, a los cuales se encuentra sujeta el área automotriz, actualmente el Estado ha generado modificaciones y restricciones a este sector con la finalidad de disminuir la contaminación y el tráfico vehicular lo que provoca una limitación en la comercialización de vehículos y una disminución en los ingresos de los mismos.

Para poder realizar un análisis del impacto tributario de los ingresos ordinarios de las comercializadoras de vehículos nuevos en la ciudad de Cuenca, es necesario e importante conocer, los productos ofertados, el mercado y los interventores del sector automotriz, considerando que para



importar los vehículos a ser comercializados en el Ecuador se los debe realizar mediante el CBU (Importación de vehículos completos) o CKD (Importación por partes a ser ensambladas), con ello se debe cancelar los tributos como el Ad-valorem, el ICE, y el IVA; todos estos se incorporan al precio de venta al público y por ende al consumidor final.

4.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

4.1 LISTADO DE PROBLEMAS

El constante cambio impositivo que se genera dentro del país, por la implantación de leyes y restricciones en el sector automotriz, ha ocasionado una serie de problemas debido a la complejidad en los procesos de desaduanización y demora en la salida de los productos importados y una posible disminución en los ingresos del sector, que podría estar derivada por una caída en el poder adquisitivo del consumidor final, además de causar incertidumbre en los mercados extranjeros provocando índices bajos de inversión.

5.- DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto tributario en base a la NIC-18 de las comercializadoras de vehículos nuevos en la Ciudad de Cuenca, generados por el incremento de impuestos y aranceles.

5.2.- Objetivos Específicos

1. Realizar un análisis de la implementación de la NIC-18 (Ingresos Ordinarios).
2. Analizar la incidencia en el mercado y la afectación al consumidor final, por el cambio de las políticas impositivas y arancelarias.



3. Verificar cuál fue el efecto en el sector automotriz por el incremento de impuestos y aranceles.

6.- ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

6.1 MARCO DE ANTECEDENTES

El presente análisis sectorial se realiza considerando que el ámbito automotriz se consolida como un pilar fundamental dentro de la economía ecuatoriana, incidiendo en cada una de las provincias del país, por esa razón hemos elegido como muestra la ciudad de Cuenca.

El órgano del gobierno encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial es el Comité de Comercio Exterior (COMEX), el mismo que se ha encargado de plantear restricciones cuantitativas al sector en donde se les ha asignado a las compañías automotrices límites de importaciones basadas en aranceles, montos y vehículos a importar, tal como menciona Mario Terreros, expresidente de la cámara de Comercio de Cuenca (CCC) “todo tipo de restricciones distorsionan un mercado. (EL MERCURIO, 2012)

Además de los aranceles por importaciones el costo de los vehículos nuevos se ven afectados por pagos de otros impuestos y tasas como: tasa de rodaje, impuesto verde, impuesto fiscal, SOAT y tasa a la Dirección de Tránsito, lo que provoca un incremento en los precios al consumidor final, por ello la importancia de realizar el análisis a las afectaciones producidas en el ingreso ordinario de las empresas comercializadoras de automotores nuevos, en base a la NIC-18 cuyo objetivo principal “es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos” (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2009), considerando que los ingresos por actividades ordinarias adoptan una variedad de nombres tales como: ventas, comisiones e intereses.

6.1 MARCO CONCEPTUAL



Ingreso de actividades ordinarias: es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2009)

Valor razonable: es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2009)

Importaciones: La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. (zz)

Impuestos: Los **impuestos** son un tipo de obligación o tributo que es pagado como norma legal, el dinero que se recaba por estos medios forma la mayor parte del dinero con el que se **administran los gobiernos de un Estado**. A diferencia de otros tipos de obligaciones, el pago de impuestos no genera un beneficio de forma directa. (<http://economiaes.com/finanzas/impuestos-concepto.html>, s.f.)

Tasas: Proviene imperativamente en relación con algún servicio público reservado al estado, y que a diferencia del concepto de impuesto, si se identifican la partida y la contrapartida de la vinculación tributaria. (<http://alvesjuliocesar.blogspot.com/2011/04/diferencias-entre-impuestos-tasas-y.html>, 2011)

Aranceles: Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. (<http://descuadrando.com/Arancel>, s.f.)



AD-VALOREM: Cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor en aduana de la mercadería. (http://books.google.com.ec/books?id=vr9m_dDwpJgC&pg=PA80&lpg=PA80&dq=AD-VALOREM:+Cuyo+importe+se+obtiene+mediante+la+aplicaci%C3%B3n+de+un+porcentual+sobre+el+valor+en+aduana+de+la+mercader%C3%ADa.&source=bl&ots=VAwgi2s7HK&sig=hoQXH_yEKeKX3BK_KRHqw-W25DU&, 2006)

Impuesto al Valor Agregado (IVA): 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. (<http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>, s.f.)

Impuesto a los Consumos Especiales (ICE): Se aplicará a los bienes y servicios de procedencia nacional o importada, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno. (<http://www.sri.gob.ec/de/ice>, s.f.)



8.- CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

ESQUEMA TENTATIVO	VARIABLES	INDICADORES
Conocer el marco normativo de los ingresos ordinarios (NIC-18).	Medición de ingresos ordinarios. Valor presente Ingresos de actividad ordinaria por intereses Interés efectivo	Valor razonable. Precio Valor razonable – valor nominal Tasa del costo de amortización
Conocer y determinar los impuestos y aranceles que afectan a las importaciones.	Tasas Impuesto a los consumos especiales. Impuesto al valor agregado. Impuesto a la salida de divisas. Aranceles SOAT Impuesto verde	Cilindraje Gama vehicular 12 % establecido 5 % establecido Año de fabricación
Definir cómo impactó los impuestos y aranceles a los ingresos ordinarios de las empresas importadoras y mayoristas del sector automotriz.	Ingreso ordinarios Valor razonable Venta de bienes Comisiones Intereses Dividendos	Nivel de ingresos Variación del valor razonable N. de ventas % de comisiones Nivel de financiamiento % de acciones y participaciones.



9.-DISEÑO METODOLÓGICO

a) Tipo de investigación

Nuestra investigación está enmarcada dentro de línea contable y tributaria, para llevar a cabo la misma se requiere información teórica y cuantitativa.

La información teórica la obtendremos de leyes, normativas y resoluciones emitidas por el Servicio Rentas Internas (SRI), por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), y Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) que son los principales entes que regulan e indican el proceso que se debe seguir para realización de importaciones dentro del país.

Mientras que el análisis práctico de la afectación a los ingresos ordinarios (NIC-18) se ejecutará, mediante la construcción de variables, indicadores y categorías que serán obtenidos por información obtenida de los Anuarios del AEADE e información de las empresas que nos están colaborando con nuestra investigación

b) Método de la investigación

Nuestra investigación estará basada en el método mixto, caracterizado por la utilización del método cuantitativo y cualitativo, derivando de ellos distintas técnicas e instrumentos primarios de recopilación de datos como: encuestas (abiertas y cerradas) y entrevistas las que se realizaran a las tres empresas que tomaremos como muestreo en la ciudad de Cuenca.



10.- ESQUEMA TENTATIVO DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO ESPECIFICO	CAPITULO
	<p>1. INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES</p> <p>1.1. Antecedentes de la industria automotriz en Cuenca.</p> <p>1.2. Principales ventajas y desventajas de las importaciones en Cuenca.</p> <p>1.3. Influencia en el mercado mayorista de Cuenca.</p>
Conocer el marco normativo de los ingresos ordinarios (NIC-18).	<p>2. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIOS (NIC-18)</p> <p>2.1 Objetivos</p> <p>2.2 Alcance</p> <p>2.3 Definiciones básicas</p> <p>2.4 Reconocimiento de los ingresos ordinarios</p> <p>2.5 Medición de los ingresos ordinarios</p>
Conocer y determinar los impuestos y aranceles que afectan a las importaciones.	<p>3. IMPUESTOS ARANCELARIOS A LAS IMPORTACIONES Y MARCO LEGAL ADUANERO.</p> <p>3.1 Las tasas por servicios aduaneros (FODINFA – AD-VALOREM)</p> <p>3.2 El impuesto a los consumos especiales (ICE)</p>



	<p>3.3 El impuesto al Valor Agregado (IVA)</p> <p>3.4 El impuesto a la Salida de Divisas (ISD)</p> <p>3.5 Regímenes Aduaneros</p> <p>3.6 Clasificación de los regímenes aduaneros según el COPCI</p> <p>3.7 Garantías aduaneras</p>
<p>Definir cómo impactó los impuestos y aranceles a los ingresos ordinarios de las empresas importadoras y mayoristas del sector automotriz.</p>	<p>4. DETERMINACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO AL SECTOR AUTOMOTRIZ POR LA APLICACIÓN DE IMPUESTOS ARANCELARIOS Y DEL MARCO LEGAL ADUANERO</p> <p>4.1 Recolección de información aplicando las técnicas de encuestas y entrevistas.</p> <p>4.2 Realización de un análisis estadístico.</p>
	<p>5 RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES</p>



11.- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	OCTUBRE				NOVIEMBR				DICIEMBR				ENERO				FEBRERO			
					E				E											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Selección y delimitación del tema de investigación		x																		
2.- Justificación de la investigación		x																		
3.- Breve descripción del objeto de estudio.		x																		
4.- Formulación del problema		x																		
5.- Determinación de los objetivos		x																		
6.- Elaboración del marco teórico de referencia			x																	
7.- Preguntas de investigación			x																	
8.-Construcción de Variables e Indicadores			x																	
9.- Diseño Metodológico			x																	
10.- Esquema tentativo de la investigación				x																



11.- Cronograma de actividades				X															
12.- Presupuesto referencial				X															
13.- Bibliografía				X															
CAPITULO I. Introducción y Antecedentes					X	X													
CAPITULO II. Ingresos de Actividades Ordinarias (NIC-18)							X	X											
CAPITULO III. Impuestos arancelarios a las Importaciones y Marco Legal Aduanero.									X	X	X								
CAPITULO IV. Determinación del Impacto Económico al Sector Automotriz por la aplicación de Impuestos arancelarios y del Marco Legal Aduanero											X	X	X	X	X				
CAPITULO V. Conclusiones y Recomendaciones																X	X	X	X



4.1 Conclusiones																			
4.2 Recomendaciones																			
4.3 Anexos																			
4.4 Bibliografía																			

**12.- Presupuesto referencial**

Detalle de gastos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Valor Total
Empastado					75,00	75,00
Copias blanco y negro		5,00	5,00	10,00	50,00	70,00
Elaboración de Encuestas				15,00		15,00
Procesamiento de encuestas					20,00	20,00
Copias a color				10,00	60,00	70,00
Impresión de los capítulos				10,00	10,00	20,00
Internet	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	13,00
Transporte y movilización para el levantamiento de información	5,00	5,00	8,00	10,00	10,00	38,00
TOTAL ESTIMADO						321,00

**ANEXO 2: RESOLUCIÓN N° 65 (restricción cuantitativa anual de importación para CKD's)**

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota anual de FOB	Cupo anual en unidades
0190341992001	SARAMERICANA DE MOTORES	8703210080	402.561,00	361
1790023931001	AYMESA S.A	8703229080	14.194.766,34	2.700
1790023931001	AYMESA S.A	8703239080	30.964.045,96	3.852
1790233979001	OMNIBUS BB TRANPORTE S.A	8703229080	48.609.035,89	10.914
1790233979001	OMNIBUS BB TRANPORTE S.A	8703231080	32.310.536,10	3.229
1790233979001	OMNIBUS BB TRANPORTE S.A	8703239080	164.212.515,92	21.001
1790233979001	OMNIBUS BB TRANPORTE S.A	8704211080	61.885.438,88	9.062
1790233979001	OMNIBUS BB TRANPORTE S.A	8704311080	25.988.041,55	5.846
1790279901001	MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A MARESA	8704211080	18.130.497,11	3.240
1790279901001	MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A MARESA	8704311080	51.131.312,36	15.392
1792014166001	UNNOMOTORS CIA.LTDA.	8703210080	338.323,50	510



ANEXO 3: RESOLUCIÓN N° 65 (arancel mínimo a pagar)

SUBPARTIDAS		
8703239080,8703231080,8703249080,8703241080		
% DE PRODUCTO ECUATORIAN INCORPORADO	ARANCEL A PAGAR Ad. VALOREM	OBSERVACIONES
<5	35.00%	
5	17.50%	
6	16.63%	
7	15.75%	
8	14.88%	
9	14.00%	
10	13.13%	
11	12.25%	
12	11.38%	
13	10.50%	
14	9.63%	
15	8.75%	
16	7.88%	
17	7.00%	
18	6.13%	
19	5.25%	
20	4.38%	Arancel mínimo a pagar

SUBPARTIDAS		
8704311080,8704211080,8703229080,8703210080, 8703900080,8703331080,8703329080,8703900090, 8703339080,8703221080,8704900092,8703311080, 8706009180,8703319080,8703321080		
% DE PRODUCTO ECUATORIAN INCORPORADO	ARANCEL A PAGAR Ad. VALOREM	OBSERVACIONES
<5	40.00%	
5	20.00%	
6	19.00%	
7	18.00%	
8	17.00%	
9	16.00%	
10	15.00%	
11	14.00%	
12	13.00%	
13	12.00%	
14	11.00%	
15	10.00%	
16	9.00%	
17	8.00%	
18	7.00%	
19	6.00%	
20	5.00%	Arancel mínimo a pagar

**ANEXO 4: RESOLUCIÓN N° 66 (restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados)**

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota Anual en dólares (FOB)	Cuota Anual en Unidades
1791739205001	AEKIA S.A.	8703229090	13,725,741.40	2,412
		8703239090	16,213,516.90	1,674
		8703241090	192,577.70	9
		8703249090	883,137.50	55
		8703319090	8,302.00	1
		8703329090	2,130,240.00	210
		8703331090	86,800.00	4
		8703339090	41,048.00	2
		8704211090	69,048.00	7
0190007510001	ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.	8703210090	266,433.30	71
		8703241090	31,780.00	1
1790360741001	ÁLVAREZ BARBA S.A.	8703231090	68,625.12	2
		8703239090	640,899.67	24
		8703241090	82,971.00	2
		8703249090	61,935.30	1
		8703900091	9,857,208.36	134
1890010705001	AMBACAR CIA. LTDA.	8703210090	506,834.02	107
		8703221090	524,835.85	85
		8703229090	294,249.76	50
		8703231090	241,011.69	28
		8703239090	1,060,627.34	106
		8703329090	59,009.72	5
		8703339090	84,240.80	7
		8703900091	1,305,594.33	27

**UNIVERSIDAD DE CUENCA**

		8704211090	1,620,369.73	171
		8704311090	1,137,223.36	167
1790294757001	AUTOMOTORES DE FRANCIA COMPAÑÍA ANÓNIMA AUTOFRANCIA C.A.	8703229090	342,612.90	35
		8703239090	701,512.70	51
		8703329090	104,647.90	7
1790014797001	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	8703229090	7,684,759.60	979
		8703231090	7,855,094.73	600
		8703239090	57,993,155.76	6,909
		8703241090	257,479.78	9
		8703331090	125,978.00	5
		8704211090	10,650,515.55	766
		8704311090	7,506,691.86	839
1792231116001	AUTOSHARECORP S.A.	8703231090	273,388.50	19
		8703241090	381,299.10	14
		8703249090	1,183,700.00	67
		8703900091	4,474,337.00	151
		8704211090	142,075.50	7
		8704311090	8,314,425.70	509
0190354407001	CAMC TRUCK CIA. LTDA.	8703239090	15,750.00	2
		8704211090	150,780.00	17
1790009459001	CASABACA S.A.	8703900091	9,826,507.39	283
0990332169001	CETIVEHICULOS S.A.	8703229090	468,179.60	46
		8703239090	607,581.80	42
		8703329090	56,590.10	5
		8704211090	55,118.00	7
0990919550001	CHRYSLER - JEEP AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR S.A.	8703231090	162,838.90	10
		8703239090	68,094.60	4
		8703241090	140,694.40	7



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		8704311090	124,278.00	8
1792028795001	CINASCAR DE ECUADOR S.A.	8703210090	984,754.72	259
		8703221090	260,512.00	45
		8703229090	337,820.00	95
		8703239090	485,128.00	98
		8704311090	807,258.49	186
1791895584001	CORPORACIÓN CARRERA S.A.	8703239090	29,540.00	1
		8703241090	95,337.20	4
		8703249090	19,250.00	1
		8703329090	49,700.00	1
		8703900091	5,808,048.40	109
1791938046001	DAIHAUTO S.A.	8703900091	205,365.50	4
0992240776001	DISTRIBUIDORA DE VEHÍCULOS S.A. DIVESA	8703229090	133,896.00	25
		8704311090	104,195.00	24
0991331433001	EURO VEHÍCULOS S.A.	8703221090	101,225.60	22
		8703229090	227,546.90	48
		8703231090	1,031,663.50	187
		8703239090	740,626.60	127
		8703319090	14,795.20	3
		8703329090	388,392.20	48
0190347370001	FISUM S.A.	8703239090	7,639,237.20	896
		8704211090	8,387,380.40	536
		8704311090	679,240.80	80
1790598012001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8703210090	13,299,466.43	2,781
		8703229090	5,400,432.40	853
		8703231090	210,901.14	13
		8703239090	17,115,714.07	1,572
		8703241090	3,864,713.68	230



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		8703249090	546,182.25	27
		8703900091	11,889,789.68	362
		8704211090	11,169,524.10	674
1792121795001	GERMANMOTORS S.A.	8703229090	32,810.40	2
		8703231090	641,273.50	23
		8703239090	670,900.44	34
		8703241090	86,449.44	2
		8703331090	28,450.80	1
0992284668001	GOTELLI S.A.	8703900091	794,054.80	17
0190003701001	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.	8703241090	17,500.00	1
		8703900091	11,215,442.52	321
1791276647001	INTRANS ECUADOR S.A.	8703231090	739,786.60	38
		8703239090	730,158.80	56
		8703321090	271,625.90	12
		8703331090	23,100.70	1
1790279901001	MANUFACTURAS ARMADURÍAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A. MARESA	8703229090	5,523,210.63	456
		8703239090	9,021,020.48	596
		8703249090	639,904.93	23
		8704211090	2,320,462.87	165
0990022011001	MAQUINARIAS Y VEHÍCULOS S.A. MAVESA	8703229090	156,625.00	14
		8703239090	485,811.90	32
		8703329090	11,060.70	1
		8703900091	418,964.00	7
		8704211090	191,911.30	20
1791827430001	MECANOSOLVERS S.A.	8703229090	505,575.00	123
		8703239090	1,925.00	1
		8704311090	373,450.00	116
1791998472001	MOSUMI S.A.	8703231090	312,843.25	15



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		8703239090	2,786,858.98	172
		8703241090	173,493.66	7
		8703321090	280,921.44	12
		8703329090	258,017.06	11
		8703331090	557,300.56	21
		8704211090	3,721,480.39	208
		8704311090	232,298.00	12
0190310647001	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	8703229090	29,982,016.40	5,297
		8703231090	2,814,577.50	202
		8703239090	46,901,817.20	5,053
		8703241090	1,010,185.40	58
		8703249090	956,883.20	50
		8703319090	192,080.00	28
		8703321090	18,590.60	1
		8703329090	377,048.00	36
		8703331090	30,958.20	1
		8703339090	191,165.80	9
		8704211090	256,137.00	31
1790233979001	ÓMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8704211090	13,444.20	1
0992578963001	PIEDRA MUNDO S.A.	8703900091	406,247.92	6
1790015424001	QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	8703231090	658,157.50	46
		8703241090	749,883.40	29
		8703249090	1,407,980.00	79
		8703900091	24,033,723.00	809
		8704211090	1,841,310.80	89
		8704311090	30,917,187.00	1,944
1790517454001	RECORD MOTOR S.A.	8703231090	275,703.65	13
		8703239090	1,468,495.40	85



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		8703241090	433,439.30	15
		8703249090	273,053.20	11
1716118052001	SÁNCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL	8703900091	483,388.50	8
1792008077001	STARMOTORS S.A.	8703231090	74,519.20	2
		8703239090	334,093.20	13
		8703241090	123,749.35	3
		8703249090	146,588.40	4
		8703900091	4,627,871.50	54
1790010309001	TEOJAMA COMERCIAL S.A.	8703229090	267,340.48	20
		8703900091	196,989.70	4
0400951778001	TERÁN CAICEDO LUIS RAMIRO	8703241090	76,650.00	2
		8703249090	73,850.00	3
		8703900091	176,379.00	4
0992141913001	TOYOCOSTA S.A.	8703900091	9,723,901.81	301
1792073634001	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	8703229090	1,637,243.86	191
		8703231090	10,133,283.46	691
		8703239090	2,528,371.31	239
		8703241090	3,819,650.43	174
		8703900091	168,903.06	6
		8704211090	14,162,675.10	1,152
		8704311090	28,273,986.20	2,802
0401328034001	VIZCAÍNO TERÁN PAUL ANDRÉS	8703231090	14,805.00	1
		8703900091	973,243.60	21



ANEXO 5: CUESTIONARIO PARA ENTREVISTAS

ANÁLISIS DEL IMPACTO TRIBUTARIO EN BASE A LA NIC-18 DE LAS
COMERCIALIZADORAS DE VEHÍCULOS NUEVOS EN LA CIUDAD DE CUENCA
GENERADOS POR EL INCREMENTO DE ARANCELES EN EL PERIODO 2012-2014

I. Datos Generales de la Empresa

1.- Año de Constitución

2.- Actividad económica principal

3.- Actividad económica secundaria _____

4.- Tipo de establecimiento:

Único	Matriz (administración central)	Sucursal	Auxiliar
-------	---------------------------------	----------	----------

5.- Estrato de personal ocupado actualmente

De 1 a 9

De 10 a 49

De 50 a 99

De 100 a 199

De 200 a 499

De 500 a mas

6.- ¿La empresa realiza investigación de mercado?

Sí

No

NS/NC

6.1. En caso de respuesta afirmativa. ¿Del POA que porcentaje destina a esta actividad?

Entre el 1-3%

Entre el 4-7%

Entre el 8-11%

Entre el 12-15%

Más de 16%

7.- Estratos de ingresos percibidos por ventas en el año 2013

Entre 1'000000 y 20'000000

Entre 21'000000 y 40'000000

Entre 41'000000 y 60'000000

Entre 61'000000 y 80'000000

Entre 81'000000 y 100'000000

Más de 100'000000

II. Afectación sobre los ingresos ordinarios por efecto de la aplicación de restricciones a la



importación cuantitativa durante el año 2012

8.- ¿Cómo considera usted que fue la afectación a los ingresos ordinarios para el año 2013 con respecto al año 2012, a raíz de las restricciones vehiculares para la importación de vehículos livianos dictadas por el COMEX?

Positivo	<input type="checkbox"/>
Negativo	<input type="checkbox"/>
Ningún impacto	<input type="checkbox"/>

8.1. ¿En qué proporción?

Menos del 1%	<input type="checkbox"/>
Entre el 1 y el 3%	<input type="checkbox"/>
Entre el 4 y el 6%	<input type="checkbox"/>
Entre el 7 y el 9%	<input type="checkbox"/>
Más del 10%	<input type="checkbox"/>

9.- En el ejercicio económico del año 2013, ¿A qué tipo de vehículo causó mayor incidencia las restricciones cuantitativas a la importación determinadas por el COMEX en el año 2012? Utilice la siguiente escala: Siendo 1 para el tipo de vehículo más afectado y 5 para el tipo de vehículo menos afectado.

Autos	<input type="checkbox"/>
Camionetas	<input type="checkbox"/>
SUV	<input type="checkbox"/>
Híbridos	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

9.1.- Con respecto a la pregunta 9. ¿En cuántas unidades se redujeron las ventas?

Autos		Camionetas		SUV	
Menos de 50	<input type="checkbox"/>	Menos de 50	<input type="checkbox"/>	Menos de 50	<input type="checkbox"/>
Entre 51 y 100	<input type="checkbox"/>	Entre 51 y 100	<input type="checkbox"/>	Entre 51 y 100	<input type="checkbox"/>
Entre 101 y 150	<input type="checkbox"/>	Entre 101 y 150	<input type="checkbox"/>	Entre 101 y 150	<input type="checkbox"/>
Entre 151 y 200	<input type="checkbox"/>	Entre 151 y 200	<input type="checkbox"/>	Entre 151 y 200	<input type="checkbox"/>
Entre 201 y 250	<input type="checkbox"/>	Entre 201 y 250	<input type="checkbox"/>	Entre 201 y 250	<input type="checkbox"/>
Entre 251 y 300	<input type="checkbox"/>	Entre 251 y 300	<input type="checkbox"/>	Entre 251 y 300	<input type="checkbox"/>
Más de 301	<input type="checkbox"/>	Más de 301	<input type="checkbox"/>	Más de 301	<input type="checkbox"/>



Híbridos		Otros	
Menos de 50	<input type="checkbox"/>	Menos de 50	<input type="checkbox"/>
Entre 51 y 100	<input type="checkbox"/>	Entre 51 y 100	<input type="checkbox"/>
Entre 101 y 150	<input type="checkbox"/>	Entre 101 y 150	<input type="checkbox"/>
Entre 151 y 200	<input type="checkbox"/>	Entre 151 y 200	<input type="checkbox"/>
Entre 201 y 250	<input type="checkbox"/>	Entre 201 y 250	<input type="checkbox"/>
Entre 251 y 300	<input type="checkbox"/>	Entre 251 y 300	<input type="checkbox"/>
Más de 301	<input type="checkbox"/>	Más de 301	<input type="checkbox"/>

10 (Chevrolet).- De la gama de vehículos ofertada por su empresa, señale ¿cuáles fueron los modelos de vehículos importados?

Aveo emotion	<input type="checkbox"/>	D-Max 4x2 CD	<input type="checkbox"/>	Gran Vitara 5p	<input type="checkbox"/>
Aveo family	<input type="checkbox"/>	D-Max 4x2 CS	<input type="checkbox"/>	Grand Vitara SZ	<input type="checkbox"/>
Cruze	<input type="checkbox"/>	D-Max 4x4 CS	<input type="checkbox"/>	Tracke r	<input type="checkbox"/>
Orlando	<input type="checkbox"/>	D-Max 4x4 CD	<input type="checkbox"/>	Traiblazer	<input type="checkbox"/>
Sail	<input type="checkbox"/>	Van N-300	<input type="checkbox"/>	Tahoe	<input type="checkbox"/>
Spark	<input type="checkbox"/>	Max	<input type="checkbox"/>		
Spark GT	<input type="checkbox"/>	Captiva Sport	<input type="checkbox"/>		
		Grand Vitara 3p	<input type="checkbox"/>		

10 (Toyota).- De la gama de vehículos ofertada por su empresa, señale ¿cuáles fueron los modelos de vehículos importados?

Corolla	<input type="checkbox"/>	Land Cruiser	<input type="checkbox"/>	hilux 4x2 Gasolina	<input type="checkbox"/>
Prius	<input type="checkbox"/>	FJ Cruiser	<input type="checkbox"/>	Hilux 4x2Turbo Diesel	<input type="checkbox"/>
Prius Sport	<input type="checkbox"/>	4Runner	<input type="checkbox"/>	Hilux 4x4 Gasolina	<input type="checkbox"/>
GT86	<input type="checkbox"/>	Prius hibrido	<input type="checkbox"/>	Hilux 4x4 SR5	<input type="checkbox"/>
Innova7	<input type="checkbox"/>	Prius Csport Hibrido	<input type="checkbox"/>		
RAV4	<input type="checkbox"/>	Hilux simple 4x2	<input type="checkbox"/>		
Fortuner	<input type="checkbox"/>	Hilux simple 4x4	<input type="checkbox"/>		

10 (Fisum).- De la gama de vehículos ofertada por su empresa, señale ¿cuáles fueron los modelos de



vehículos importados?

Gol	<input type="checkbox"/>	Gol Sedan	<input type="checkbox"/>
Golf GTI	<input type="checkbox"/>	Amarok	<input type="checkbox"/>
Nuevo Golf	<input type="checkbox"/>		
Jetta	<input type="checkbox"/>		
Passat	<input type="checkbox"/>		
Tiguan	<input type="checkbox"/>		
Tobareg	<input type="checkbox"/>		

11.- De los modelos ofertados por su empresa, ¿Cuáles fueron los seis (6) más vendidos durante el ejercicio económico del año 2013?

1.-

 _____ Fortuner 2.7
 _____ TM
 2.-

 _____ Fortuner 2.7
 _____ TA
 3.-

 _____ Hilux
 4.- _____
 5.- _____
 6.- _____

12.- (MIRASOL) Usted considera que los vehículos ensamblados en el país han capturado un mayor segmento de mercado a raíz de las restricciones vehiculares

SI
 NO

12.1.- (MIRASOL) ¿En qué proporción?

Menos del 5%	<input type="checkbox"/>
Entre el 5 y el 10%	<input type="checkbox"/>
Entre el 11 y el 15%	<input type="checkbox"/>
Entre el 16 y el 20%	<input type="checkbox"/>
Más del 20%	<input type="checkbox"/>

13. Indique los seis (6) modelos de vehículos (livianos) afectados negativamente durante el período 2013, a raíz de las restricciones vehiculares

1.- _____



- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____
- 6.- _____

II. Afectación sobre los ingresos ordinarios en el año 2014 por efecto de la aplicación de restricciones a la importación cuantitativa durante el año 2012

14.- ¿Cómo considera usted qué fue la afectación a los ingresos ordinarios para el año 2014 con respecto al año 2012 , a raíz de las restricciones vehiculares para la importación de vehículos livianos dictadas por el COMEX

Positivo	<input type="checkbox"/>
Negativo	<input type="checkbox"/>
Ningún impacto	<input type="checkbox"/>

14.1. ¿En qué proporción?

Menos del 1%	<input type="checkbox"/>
Entre el 1 y el 3%	<input type="checkbox"/>
Entre el 4 y el 6%	<input type="checkbox"/>
Entre el 7 y el 9%	<input type="checkbox"/>
Más del 10%	<input type="checkbox"/>

15.- En el ejercicio económico del año 2014, ¿A qué tipo de vehículo causó mayor incidencia las restricciones cuantitativas a la importación determinadas por el COMEX en el año 2012? Utilice la siguiente escala: Siendo 1 para el tipo de vehículo más afectado y 5 para el tipo de vehículo menos afectado.

Autos	<input type="checkbox"/>
Camionetas	<input type="checkbox"/>
SUV	<input type="checkbox"/>
Híbridos	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

15.1.- Con respecto a la pregunta 14. ¿En cuántas unidades se redujeron las ventas?

Autos	Camionetas	SUV
Menos de 50	Menos de 50	Menos de 50
Entre 51 y 100	Entre 51 y 100	Entre 51 y 100
Entre 101 y 150	Entre 101 y 150	Entre 101 y 150
Entre 151 y 200	Entre 151 y 200	Entre 151 y 200



Entre 201 y 250		Entre 201 y 250		200	
Entre 251 y 300		Entre 251 y 300		Entre 201 y 250	
Más de 301		Más de 301		Entre 251 y 300	
				Más de 301	

Híbridos	
Menos de 50	
Entre 51 y 100	
Entre 101 y 150	
Entre 151 y 200	
Entre 201 y 250	
Entre 251 y 300	
Más de 301	

Otros	
Menos de 50	
Entre 51 y 100	
Entre 101 y 150	
Entre 151 y 200	
Entre 201 y 250	
Entre 251 y 300	
Más de 301	

16 (Toyota).- De la gama de vehículos ofertada por su empresa, señale ¿cuáles son los modelos de vehículos importados?

Corolla		Land Cruiser		hilux 4x2 Gasolina	
Prius		FJ Cruiser		Hilux 4x2Turbo Diesel	
Prius Sport		4Runner		Hilux 4x4 Gasolina	
GT86		Prius hibrido		Hilux 4x4 SR5	
Innova7		Prius Csport Hibrido			
RAV4		Hilux simple 4x2			
Fortuner		Hilux simple 4x4			

17.- De los modelos ofertados por su empresa, ¿cuáles fueron los seis (6) más vendidos durante el ejercicio económico del año 2014?

- 1.- _____
- 2.- _____



- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____
- 6.- _____

18.- (MIRASOL) ¿Usted considera que los vehículos ensamblados en el país han capturado un mayor segmento de mercado a raíz de las restricciones vehiculares?

SI

NO

18.1.- (MIRASOL) ¿En qué proporción?

Menos del 5%

Entre el 5 y el 10%

Entre el 11 y el 15%

Entre el 16 y el 20%

Más del 20%

19. Indique los seis (6) modelos de vehículos (livianos) afectados negativamente durante el período 2014, a raíz de las restricciones vehiculares.

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____
- 6.- _____

Gracias por su colaboración



ANEXO 06: ESTADOS FINANCIEROS MIRASOL S.A.



ANEXO 07: ESTADOS FINANCIEROS IMPORTADORA TOMEBAMBA S.A.



ANEXO 08: ESTADOS FINANCIEROS FISUM S.A.