



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA
DE EDUCACIÓN COMERCIAL, ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

CARRERA: TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TEMA:
INFLUENCIA DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIA DEL 2015
EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA SISTELESA, S.A.
PARA LOS PERIODOS DEL 2014 AL 2016**

Autora: Zavala Ruiz Karla Catalina

Tutora: Ing. Elizabeth Tomalá

**Guayaquil, Ecuador
2017**

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado con mucho amor y cariño para cada una de las personas que me apoyaron desde el inicio de mis estudios, me impulsaron a continuar con ellos y sé que me estarán haciendo barra el día que los culmine.

Principalmente para mi mami María, Ronald y Patrick que fueron y serán mi motor siempre, mis hermanos, hermanas, mis amigos y todos los que confiaron en mí.

Karla Catalina Zavala Ruiz

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por haberme dado la salud, perseverancia, paciencia y fuerzas suficiente para afrontar los obstáculos y culminar mis estudios; en segundo lugar a cada uno de los que forman parte de mi familia especialmente a mi madre, mi esposo y mi hijo quienes siempre me dieron su apoyo incondicional, me han ayudado, supieron comprender mi ausencia en casa en estos años, eso y más me ha llevado hasta donde estoy ahora.

Por último a mis compañeros y amigos de curso por su apoyo y que con su buen ánimo hicieron que esos días de estudio sean más llevaderos. A los docentes por la enseñanza y conocimientos que plantaron en mí, para llegar a ser una buena profesional y cada una de las personas que me dieron su apoyo y voz de aliento en mi vida estudiantil, a la empresa Sistelesa S.A. por permitirme realizar mi proyecto de investigación en dicho establecimiento.



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología

CERTIFICO:

Que después de analizado el Proyecto de Investigación con el tema: **Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos del 2014 al 2016**, y problema de investigación: **¿Cuál es el nivel de influencia de las medidas de salvaguardia implementadas en el año 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016?**, presentado por Karla Catalina Zavala Ruiz como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico, científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:
Zavala Ruiz Karla Catalina

Tutora:
Ing. Elizabeth Tomalá

**CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN
DE TRABAJOS DE TITULACIÓN**

Yo, **Zavala Ruiz Karla Catalina**, en calidad de autora con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación **Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos del 2014 al 2016**, realizado en el **Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología** como parte de la culminación de los estudios en la carrera de **Tecnología en Contabilidad y Auditoría**, de conformidad con el Art. 114 del *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR.

Zavala Ruiz Karla Catalina

C.I. 092611318-4

Firma

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencia permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Nombres y Apellidos del colaborador
CEGESCIT

Firma



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**Unidad Académica de Educación Comercial,
Administración y Ciencias**

Carrera: Tecnología en Contabilidad y Auditoría

Tema:

**Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015
en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A.
para los periodos del 2014 al 2016**

Autora: Zavala Ruiz Karla Catalina

Tutora: Ing. Elizabeth Tomalá

RESUMEN

El presente proyecto tuvo como objetivo “Determinar el nivel de influencia de las medidas de salvaguardia implementadas durante el año 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016”. Para ello: 1) Se identificó los productos de importación de la empresa SISTELESA, S.A. que fueron afectados por las medidas de salvaguardias, 2) Se realizó un análisis comparativo de las ventas de los productos afectados por las medidas de salvaguardia, para los periodos 2014, 2015 y 2016, y, 3) Se realizó un análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2014, 2015 y 2016. Obteniendo los siguientes resultados, respectivamente: 1) SISTELESA, S.A. tiene en su inventario un promedio de 170 artículos importados, de los cuales, 20 generaron pérdida, debido a la aplicación de la salvaguardia, 2) Para el año 2015: El monto de las ventas tuvo un ascenso de 18,54%, los gastos de operaciones tuvieron un marcado incremento (246,53%), y, se obtuvo una mayor utilidad en el año 2015 que en año 2014 con un 17,61%. Para el año 2016: El monto de las ventas descendió en 11,07%, la mercancía disponible para la venta fue mayor que el año anterior en un 8,31, la utilidad neta en operaciones descendió en un 7,33%, y, 3) La rotación del inventario durante el 2015 fue de 4,38 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada tres meses (12 / 4,38), por lo que las mercancías permanecieron alrededor de tres meses en el almacén antes de ser vendidas. Para el 2016 fue de 2,28 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada seis meses (12/2,28), por lo que las mercancías permanecieron alrededor de cinco meses en el almacén antes de ser vendidas.

Salvaguardia	Análisis horizontal	Análisis de razones	Ventas
--------------	---------------------	---------------------	--------



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

**Unidad Académica de Educación Comercial,
Administración y Ciencias**

Carrera: Tecnología en Contabilidad y Auditoría

Tema:

**Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015
en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A.
para los periodos del 2014 al 2016**

Autora: Zavala Ruiz Karla Catalina

Tutora: Ing. Elizabeth Tomalá

ABSTRACT

The objective of this project was "Determine the level of influence of the safeguard measures implemented during 2015 on the sales of the company SISTELESA, S.A. for the periods 2015 and 2016 ". For this: 1) The import products of the company SISTELESA, S.A. that were affected by the safeguard measures, 2) A comparative analysis of the sales of the products affected by the safeguard measures was carried out, for the periods 2014, 2015 and 2016, and, 3) A comparative analysis of the states was carried out. of results of the company SISTELESA, SA, for the periods 2014, 2015 and 2016. Obtaining the following results, respectively: 1) SISTELESA, SA has in its inventory an average of 170 imported items, of which, 20 generated loss, due to the application of the safeguard, 2) For the year 2015: The amount of sales had an increase of 18.54%, the expenses of operations had a marked increase (246.53%), and, a greater profit was obtained in 2015 than in 2014 with 17.61%. For the year 2016: The amount of sales decreased by 11.07%, the merchandise available for sale was greater than the previous year by 8.31, the net profit in operations decreased by 7.33%, and, 3) The turnover of the inventory during 2015 was 4.38 times, or in other words: the inventories were sold every three months (12 / 4.38), so the goods remained around three months in the warehouse before being sold. For 2016 it was 2.28 times, or put another way: inventories were sold every six months (12 / 2.28), so the goods stayed around five months in the warehouse before being sold.

Safeguard	Horizontal analysis	Analysis of reasons	Sales
-----------	---------------------	---------------------	-------

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA	iv
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA.....	1
1. Planteamiento del Problema.....	1
1.1 Ubicación del problema en un contexto.....	1
1.2 Situación conflicto.....	2
2. Delimitación del problema.....	4
3. Formulación del problema.....	4
4. Variables de la investigación.....	4
4.1 Variable Independiente: Las medidas de salvaguardia.....	4
4.2 Variable Dependiente: Ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016.....	4
5. Evaluación del problema.....	4
6. Objetivos.....	5
6.1 Objetivo general.....	5
6.2 Objetivos específicos.....	6
7. Justificación de la investigación.....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
1. Fundamentación teórica.....	8
1.1 Antecedentes históricos.....	8
1.2 Antecedentes referenciales.....	11
1.2.1 Salvaguardias.....	11
1.2.2 Salvaguardias de 2015 en Ecuador	13
1.2.3 Estados financieros.....	14
1.2.4 Clasificación de los estados financieros.....	15

1.2.5 Estado de Resultados.....	18
1.2.6 Análisis de los estados financieros.....	23
1.2.7 Análisis horizontal.....	24
1.2.8 Análisis de razones o ratios financieros.....	25
1.2.8.1 Razones de liquidez.....	25
1.2.8.2 Razones de rotación de activos.....	27
1.2.8.3 Razones de apalancamiento.....	27
1.2.8.4 Razones de cobertura.....	28
1.2.8.5 Razones de rentabilidad.....	29
1.2.8.6 Razones de valor de mercado.....	29
2. Fundamentación legal.....	30
2.1 Constitución de la República del Ecuador (2008).....	30
2.2 Código de la producción, comercio e inversiones (2010).....	30
2.3 Código Tributario (2005).....	31
2.4 Acuerdo de la OMC sobre salvaguardias	32
3. Fundamentación conceptual.....	32
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	36
1. Presentación de la empresa.....	36
1.1 Nombre, creación, objeto social, dirección.....	36
1.2 Misión.....	36
1.3 Visión.....	37
1.4 Estructura organizativa.....	37
1.5 Plantilla total de trabajadores.....	37
1.6 Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional.....	38
1.7 Clientes, proveedores y competidores más importantes.....	39
1.7.1 Clientes.....	39
1.7.2 Proveedores.....	39
1.7.3 Competidores.....	39
1.8 Principales productos o servicios.....	44
1.8.1 Servicios.....	44
1.8.2 Productos.....	45
1.9 Descripción del proceso objeto de estudio o puesto de Trabajo.....	45
1.10 Análisis económico de los periodos contables del 2010 al 2013.....	46
2. Tipos de investigación.....	46
3. Población y muestra.....	47
4. Técnicas de investigación.....	47
5. Procedimiento de la investigación.....	49
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	52
1. Análisis e interpretación de los resultados.....	52

1.1 Resultados para el objetivo específico 1: “Identificar los productos de importación de la empresa SISTELESA, S.A. que fueron afectados por las medidas de salvaguardias”.....	52
1.2 Resultados para el objetivo específico 2: “Realizar un análisis comparativo de las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. de los productos afectados por las medidas de salvaguardia, para los periodos 2014, 2015 y 2016”.....	56
1.3 Resultados para el objetivo específico 3: “Realizar un análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2014, 2015 y 2016”.....	60
2. Plan de mejoras.....	65
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66
1. Conclusiones.....	66
2. Recomendaciones.....	68
REFERENCIAS.....	69
ANEXOS.....	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1: Lineamientos generales del estado de resultados.....	18
Tabla 2.2: Modelo de estado de resultados.....	22
Tabla 2.3: Modelo de análisis horizontal del estado de resultados.....	24
Tabla 3.1: Competidores de la empresa SISTELESA, S.A.....	39
Tabla 3.2: Competidores Siemens de la empresa SISTELESA, S.A...	42
Tabla 3.3: Formato para el inventario de artículos importados que generaron pérdida.....	48
Tabla 3.4: Formato para las unidades vendidas de artículos importados.....	49
Tabla 3.5: Formato para las ventas en dólares de artículos importados.....	49
Tabla 3.6: Fórmulas para el análisis comparativo del estado de resultados.....	50
Tabla 4.1: Inventario de artículos importados de la marca Siemens por SISTELESA, S.A.....	52
Tabla 4.2: Inventario de artículos importados de la marca Siemens que generaron pérdida.....	54
Tabla 4.3: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, para los periodos 2014, 2015 y 2016.....	57
Tabla 4.4: Análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2014, 2015 y 2016.....	58
Tabla 4.5: Aplicación de las fórmulas de razones financieras de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2015 y 2016.....	61
Tabla 4.6: Plan de mejoras.....	65

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2.1: Estados Financieros.....	15
Ilustración 2.2: Ilustración simplificada de los estados financieros básicos.....	16
Ilustración 2.3: Relación entre estados financieros básicos.....	17
Ilustración 3.1: Estructura organizativa de la empresa SISTELESA, S.A.....	37
Ilustración 3.2: Plantilla total de trabajadores de la empresa SISTELESA, S.A.....	38
Ilustración 3.3: Trabajadores por categoría ocupacional de la empresa SISTELESA, S.A.....	38
Ilustración 4.1: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, por familia de artículos, para los periodos 2014, 2015 y 2016.....	57
Ilustración 4.2: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, para los periodos 2014, 2015 y 2016.....	57
Ilustración 4.3: Ventas en dólares para los periodos 2014, 2015 y 2016.....	59
Ilustración 4.4: Análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2014, 2015 y 2016...	61

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1. Planteamiento del Problema

1.1 Ubicación del problema en un contexto

Las medidas de salvaguardia consisten en la aplicación de aranceles a determinadas importaciones, tienen la finalidad de proteger una o varias secciones de la producción nacional frente a un aumento imprevisto o exagerado de importaciones de determinados productos. El gobierno toma esta decisión cuando la balanza de pagos de su país está en déficit, es decir, compra más de lo que vende.

La balanza de pagos de la República de Ecuador estuvo en déficit con una balanza global del -0,3% del PIB para el primer trimestre del 2015 (Banco Central del Ecuador (BCE), 2015), situación que llevó al gobierno ecuatoriano a tomar la decisión de aplicar medidas de salvaguardias a un 32% de las importaciones generales, es decir unas 2.800 partidas arancelarias cuyas tasas están desde el 5% al 45%.

Si bien el objetivo de esta medida resultaba ser positivo para proteger el sector externo de la economía, para que fluyera el circulante en el país y promover la producción y comercialización de artículos nacionales, afectó de forma negativa en las ventas de las empresas que comercializan con productos importados, ya sea en su totalidad o parcialmente. “Según agentes del viejo continente, un 8% de las ventas hechas a Ecuador está siendo perjudicada por la sobretasa del 45% (alimentos, bienes, suministros, porcelanato, etc). Los europeos indicaron que el comercio bilateral de la UE con el país resultó perjudicado”. (Enriquez, 2015).

Julio Bardellini es el propietario de la empresa Ferromás, local dedicado a la venta sanitarios, grifería y accesorios. El 90% de la mercadería de este local, ubicado en la avenida Machala, en el centro de Guayaquil es importado. Bardellini comercializa con un porcelanato de marca colombiana a la cual se le impuso una salvaguardia del 21% para ese país. Los negocios que comercializan textiles y vestimenta importada también resultaron afectados. Kléber Gusqui es propietario de la importadora textil FashionTop, en el sector de la Bahía de Guayaquil. Este pequeño importador compra en Panamá el 60% de su mercadería. “Los fabricantes consideran que la implantación de nuevas salvaguardias, en esta ocasión de forma general resultará contraproducente. El presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil, Francisco Alarcón, cree que medidas de ese tipo no son las apropiadas”. (Paspuel, 2015).

Pero no sólo el comercio entre importadores y los vendedores externos se ven afectado, o la venta de los comercios; éste aumento en los aranceles repercutió de manera notoria en el aumento del desempleo, siendo los más afectados. Los sectores de adentro y fuera de la ciudad.

De esta forma la empresa SISTELESA, S.A., dedicada a la compra y venta de artículos, materiales y maquinarias del ramo eléctrico, que es la empresa objeto de esta investigación, también se ve inmersa en los altos costos que generan las importaciones de los productos que vende, a partir de la aplicación de las medidas de salvaguardia.

1.2 Situación conflicto

SISTELESA, S.A. ha presentado problemas financieros al terminar el periodo 2015 y 2016; y se presume que la causa es la aplicación de las medidas de salvaguardias del año 2015. Esta empresa importa el 30% de su mercadería. Entre el listado de artículos con salvaguardias están los materiales eléctricos de marca Siemens de Alemania, que se importan

desde el año 2005, éstos fueron afectados con un arancel adicional del 10%, lo que originó los siguientes inconvenientes específicamente: a) Disminución de la demanda; b) Venta a mayor precio de los artículos afectados por las tasas arancelarias, afectando su margen de utilidad y el volumen de sus ventas; c) Disminución de los ingresos; d) Disminución de talento humano por disminución de los ingresos; e) No se puede ofrecer descuentos que habitualmente se ofrecían al cliente en la venta de esos artículos; f) Pérdida de ventas de cotizaciones anteriores que ya no se pudo despachar al precio cotizado; g) La competencia con otras mercaderías es más complicada, pues la de origen chino, por ejemplo, tienen un bajo precio.

Aunque las medidas fueron impuestas sólo por un período de 15 meses corridos a partir de la fecha de la resolución que fue el de marzo de 2015, periodo que está establecido por la Organización Mundial de Comercio (OMC); el gobierno ecuatoriano ha venido haciendo el levantamiento parcial de ellas y aún no se ha terminado.

La suspensión de las salvaguardias comenzó de forma parcial en 2016. En enero de ese año la sobretasa de 45% bajó a 40%. A raíz del terremoto del 16 de abril el Comex, con el aval de la OMC, prolongó la medida hasta junio de 2017, a la vez que fue eliminado el nivel de 5% que regía en cerca de 700 partidas...

La extensión se produjo para acceder a recursos y ayudar a las víctimas del movimiento telúrico...

En septiembre de 2016 el Comex dispuso disminuir la sobretasa de 40% a 35%, la de 25% a 15%, y mantuvo la del 15%. (El Telégrafo. Redacción de Economía, 2017)

De continuar con las medidas de salvaguardia la empresa SISTELESA, S.A. corre el riesgo de ser una empresa con una baja rentabilidad y elevados costos.

2. Delimitación del problema

Campo: Financiero **Área:** Tributario

Aspecto: Las medidas de salvaguardias y las ventas

Provincia: Guayas **Ciudad:** Guayaquil

Dirección: Km. 7.50 Vía a Daule

3. Formulación del problema

¿Cuál es el nivel de influencia de las medidas de salvaguardia implementadas en el año 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016?

4. Variables de la investigación

4.1 Variable Independiente: Las medidas de salvaguardia

4.2 Variable Dependiente: Ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016.

5. Evaluación del problema

Relevante: El problema planteado en este proyecto es lo suficientemente importante ya que implica el estudio de estadísticas contables de una empresa, que son evidencias útiles y representativas de los efectos de la aplicación de salvaguardias a las empresas que ejercen actividades en el territorio ecuatoriano.

Congruente: El tema de investigación pertenece al campo de conocimiento propio de la Tecnología en Contabilidad y Auditoría, ya que dentro del perfil profesional de esta carrera se encuentra la capacidad para realizar análisis financieros y comprender indicadores económicos nacionales.

Viable: Las tareas que se realizan en esta investigación son factibles de llevarse a cabo. Los recursos necesarios como los detalles de las ventas de cada producto y los estados financieros de cada periodo están disponibles para la investigadora. Además el análisis puede realizarse en el tiempo previsto en el cronograma.

Vigente: Las fuentes de información, tanto bibliográficas como electrónicas están actualizadas. El análisis de ventas y estados financieros es un tema con una amplia documentación. Las estadísticas actuales de la balanza de pagos del país se encuentran actualizadas y son del dominio público. La información contable de la empresa SISTELESA, S.A. está actualizada.

Evidente: Los inconvenientes que ha generado a las empresas, la aplicación de las salvaguardias en algunos artículos importados es evidente. Se puede encontrar información en Internet fácilmente de noticias relacionadas con el tema, con datos empíricos y verificables. O, simplemente haciendo un sondeo a empresas grandes, medianas y pequeñas se puede constatar la misma información.

Concreto: La redacción del presente proyecto es corta para mostrar de forma precisa y adecuada el tema que se está tratando. Aunque existe una amplia información en relación al problema suscitado, sólo se incluye los datos necesarios para que el lector comprenda la situación.

6. Objetivos

6.1 Objetivo general

Determinar el nivel de influencia de las medidas de salvaguardia implementadas durante el año 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016.

6.2 Objetivos específicos

- Identificar los productos de importación de la empresa SISTELESA, S.A. que fueron afectados por las medidas de salvaguardias.
- Realizar un análisis comparativo de las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. de los productos afectados por las medidas de salvaguardia, para los periodos 2014, 2015 y 2016.
- Realizar un análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2014, 2015 y 2016.

7. Justificación de la investigación

Las razones para investigar el tema planteado son las siguientes:

Es conveniente porque se confirma lo señalado por economistas y otros empresarios, que las salvaguardias afectarían sus ventas y de esta forma la empresa SISTELESA, S.A. podrá aplicar las medidas correctivas necesarias.

Tiene relevancia social porque se beneficia: a) La empresa SISTELESA, S.A., ya que permite mejorar las ventas, si la empresa pone en práctica las recomendaciones dadas en este estudio, es decir, este proyecto ayuda a resolver el problema básico; b) Los clientes de SISTELESA, S.A. porque podrán conseguir los precios que estaban acostumbrados a encontrar en SISTELESA, S.A.; c) Los trabajadores de SISTELESA, S.A. ya que su seguridad laboral estará garantizada; d) La sociedad en general porque si otras empresas ponen en práctica las sugerencias expuestas en este proyecto podrán conservar la seguridad laboral de sus trabajadores.

Tiene intervenciones prácticas ya que se analiza los estados financieros de la empresa para luego realizar un plan de acción susceptible de ser realizado por SISTELESA, S.A. o por cualquier otra empresa.

Tiene valor teórico porque es un aporte investigativo, se reafirma lo indicado por economistas y otros expertos en el área, es decir, que las salvaguardias afectarían negativamente las ventas de las empresas. “La economía ecuatoriana tiene tal cantidad de distorsiones (aranceles, salvaguardias y cupos de importación) en estos momentos, que no puede caminar, se han destruido las relaciones de precios relativos. Si alguien ha hecho este diagnóstico y critica el timbre cambiario, me da pena por mi país”. (Garzozzi, 2015)

Tiene utilidad metodológica porque los resultados alcanzados ayudarán a crear un programa para solucionar la situación problemática. Una investigación tiene utilidad metodológica cuando responde al menos a una de estas preguntas:

¿puede ayudar a crear un nuevo instrumento para recolectar y/o analizar datos?, ayuda a la definición de un concepto, variable o relación entre variables?, ¿pueden lograrse con ella mejoras de la forma de experimentar con una o más variables?, ¿sugiere cómo estudiar más adecuadamente una población? (Técnicasdeestudio.org, s.f.)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

1. Fundamentación teórica

1.1 Antecedentes históricos

Como primer antecedente histórico se investigó el trabajo de Mendoza, (2016) que tuvo como objetivo Analizar la aplicación de medidas de salvaguardia y determinar su impacto en la industria de licores de la zona Carcelén Industrial del D.M.Q., año 2015. Es un estudio correlacional porque se midió la relación que existe entre la variable Medidas de Salvaguardia y la variable impacto en la industria de licores de la zona Carcelén Industrial del D.M.Q. Es una investigación de Campo porque se realizó en las empresas de licores ubicadas en la zona Carcelén Industrial del Distrito Metropolitano de Quito, recogiendo los datos de manera directa, a través de entrevistas al personal encargado del área de ventas de las empresas y consultando el registro de importaciones del sector licorero durante el período 2015-2016. La investigación obtuvo como resultado que los precios aumentaron entre el 25% y el 60%, lo que generó una disminución del volumen de ventas.

Esta primera investigación tiene relación con el presente proyecto porque es un análisis del impacto de las medidas de salvaguardia, si bien no es en una empresa en específico, como lo es el caso actual, es en un conjunto de empresas dedicadas al mismo ramo. Se maneja el uso de dos variables: Las medidas de salvaguardia y el impacto en las ventas de la industria del sector licorero. Se obtuvo como resultado que efectivamente

las medidas de salvaguardia originaron una disminución del volumen de ventas.

Como segundo antecedente histórico se consultó el trabajo de Gordillo (2016), la cual tuvo como objetivo establecer la incidencia de las medidas de comercio exterior aplicadas a la importación de barras de acero inoxidable en empresas de comercio especializado de la ciudad de Guayaquil. En términos metodológicos se aplicó el método deductivo, el nivel de la investigación fue de tipo exploratorio con un diseño cuantitativo. La variable independiente fue salvaguardias a importaciones de acero inoxidable y la variable dependiente fue los resultados de empresas importadoras de acero de Guayaquil. La muestra analizada fue de 6 empresas con ventas entre tres y 30 millones. Las principales conclusiones fueron las siguientes: a) Las importaciones fueron afectadas por las medidas de salvaguardia pero tan solo en el precio final del producto ya que las importaciones como tal se mantuvieron prácticamente al mismo nivel entre el periodo 2014-2015, de tal manera que no se puede atribuir una correlación de ambas variables; b) Las ventas decrecieron junto con las utilidades en las empresas del sector ferretero de Guayaquil; c) Las importaciones del capítulo arancelario 7222 que corresponde a barras de acero no es significativo en términos de montos importados, al año 2015 participaron con el 0,032% del total de importaciones.

El trabajo de Gordillo se relaciona con el presente proyecto por las siguientes razones: a) Estudia la incidencia de las medidas de salvaguardia en las importaciones de un conjunto de empresas. La presente investigación analiza la influencia de las medidas de salvaguardia pero en una empresa; b) Se estudia la correlación entre dos variables; c) Se propone la hipótesis de que las medidas de salvaguardia afectan las importaciones y las ventas, resultando la comprobación de la primera negativa y la segunda positiva. El presente proyecto pretende

comprobar la hipótesis de que las medidas de salvaguardia afectan las ventas.

Por último se tuvo como referencia el estudio realizado por Medina (2011) quien tuvo como objetivo analizar el impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del presidente Rafael Correa durante el periodo 2008 – 2010, en las provincias de Pichincha, Imbabura y Carchi. En cuanto a medidas arancelarias se realizó una reforma de la Ley de Equidad Tributaria donde se cambiaron los porcentajes del arancel de importación a varias partidas, en las que se subió para los artículos de importación que son considerados de lujo, de igual forma para el caso concreto de los vehículos, el ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) se modificó en una escala que va del 5% al 35%. Se realizó un análisis histórico entre las ventas y recaudación del ICE por concepto de vehículos que va desde el año 2.005 al 2.010, al analizar estas dos variables se pudo comprobar que las ventas de vehículos no disminuyeron en este periodo, al contrario de eso se observó un crecimiento constante en el periodo de estudio. Las ventas tanto de vehículos importados como de vehículos nacionales se incrementaron, pero las ventas de vehículos de producción nacional tuvieron un crecimiento mayor; este efecto se dio ya que el incremento en el ICE encareció los vehículos importados manteniendo el precio de los vehículos de producción nacional, y de esta manera, al aumentar la demanda de vehículos de producción nacional se generó un crecimiento en la producción local de vehículos. La consecuencia de esto fue una inestabilidad en la balanza comercial, las exportaciones de vehículos sufrieron una baja, ya que un buen porcentaje de la producción local se quedaba para consumo interno. Para contrarrestar esto, el Gobierno Nacional aplicó una salvaguardia. Para las casas comerciales, este incremento en el ICE y la aplicación de la salvaguardia ocasionó que tengan que incorporar nuevas estrategias de venta para conservar su nivel en el mercado automotriz.

Tiene afinidad con el presente proyecto porque: a) Es un análisis del impacto de medidas arancelarias y de salvaguardia en la comercialización de vehículos; que aunque no hayan sido las mismas que se estudian en el presente proyecto, el objetivo es el mismo; b) Se observó que las ventas no se redujeron en el periodo del estudio, pero las ventas de vehículos nacionales tuvieron un incremento constante, esto debido al incremento del ICE, ya que los consumidores preferían comprar vehículos más baratos. Esto trajo como consecuencia el desequilibrio de la balanza comercial ya que los vehículos que tenían como destino ser exportados se quedaron en el país, por lo que hubo que aplicar una medida de salvaguardia, y , en el último año la venta de vehículos se redujo. El presente proyecto estudia la correlación entre las medidas de salvaguardia y la influencia en las ventas de una empresa de comercialización eléctrica, en la que se esperan obtener resultados significativos como el que arrojó el estudio de Medina, pero para una sola empresa.

1.2 Antecedentes referenciales

1.2.1 Salvaguardias

El cobro de un arancel es una política comercial muy antigua y generalmente es utilizado para el estado como una fuente de ingreso. Las salvaguardias son aranceles, tasas arancelarias aplicadas a ciertos artículos de importación, se toman como medidas de emergencia con el objeto de resguardar la producción nacional cuando ésta se encuentra amenazada por el progresivo aumento de las importaciones. Según Pazmiño (2008) la salvaguardia es:

Una medida de tipo legal, de carácter transitorio, que administrando el comercio exterior, tiene como fin, regularizar la importación de productos, cuya presencia está o puede estar amenazando causar un daño a una rama de la producción; o cuando, motivos de orden macroeconómico, cambiarios o importaciones simuladas, hacen necesaria su aplicación. La

indicada medida podrá consistir en un recargo arancelario o en la fijación de cupos y deberá respetar la corriente de comercio. (p. 154)

Ecuador es un país “pequeño”. Se puede afirmar si al imponerse un arancel ocurren las siguientes situaciones: a) Los precios en el mercado mundial no se alteran, pero para los productores y consumidores de ese país, aumenta el precio interno del bien importable por la cantidad total del arancel; b) El consumo interno y las importaciones de ese bien importable disminuyen; c) Se incrementa la producción interna del bien importable; d) Se reduce el bienestar. En relación a esto, se puede agregar lo que indica Dominick (1998), citado por Medina (2011, p. 16): “La imposición de un arancel por parte de un país grande mejora sus términos de intercambio, disminuye la dimensión del comercio y puede incrementar su bienestar”.

Sin embargo, un problema con la salvaguardia es cuando se imponen por diferentes razones a las de proteger el sector productivo nacional, por lo que es esencial realizar un estudio técnico evaluativo de la situación. Se debe analizar si el problema es ocasionado por la importación de artículos y descartar si más bien es por problemas internos.

Una salvaguardia es un arancel, la mayoría de los economistas se oponen a su uso ya que indican que siempre provoca pérdida de eficiencia para los países pequeños.

Un país importador es “pequeño” cuando el arancel no ocasiona efecto alguno sobre el precio mundial del bien sobre el que se aplica el arancel. Como observaremos, el precio nacional del bien aumentará debido al arancel. Como el arancel es un impuesto que grava el bien a su paso por la frontera, el precio que pagan los consumidores nacionales aumenta el valor del arancel. (Feenstra & Taylor, 2011)

Sin embargo, los gobiernos los usan como política comercial. Una de las razones por la que un país hace uso de los aranceles es que muchos de ellos no tienen otra fuente de ingresos para el Estado. Otra razón es que son sencillos de recaudar, ya que en los puertos principales de todos los países se emplea agentes de aduana para controlar los bienes que cruzan la frontera. Es más sencillo recaudar un arancel en los puertos que recaudar el impuesto sobre la renta o el impuesto al valor agregado. El Estado no puede revisar a fondo la contabilidad de todas y cada una de las empresas de ese país, pero sí puede revisar todas y cada una de las importaciones en la frontera. Otra razón por la que se usan aranceles es por motivos políticos.

Los aranceles favorecerán a los productores nacionales, generan superávit para el productor nacional pero hay pérdida de eficiencia, hay perjuicio para el consumidor. El beneficio de los productores y sus trabajadores está concentrado, el beneficio del consumidor está distribuido geográficamente por todo el país.

1.2.2 Salvaguardias de 2015 en Ecuador

Según los textos de teoría económica, una economía está en macro equilibrio cuando la demanda agregada es igual a la oferta agregada. Esto se puede representar con una ecuación:

$$Y = C(Y) + G + I + X - M$$

En donde Y = Producto interno bruto, $C(Y)$ = Consumo privado que es función del ingreso, G = Gasto público, I = Inversión privada, X = Exportaciones y M = Importaciones.

La igualdad es siempre ex post, es decir, un aumento en el lado derecho de la ecuación tiene que conducir a un aumento igual en el lado izquierdo. (Franklin, 2017)

Un modelo económico basado únicamente en un aumento del sector público no puede impulsar la economía de la misma manera que lo haría el sector privado. La inversión privada disminuyó significativamente y la recaudación de impuestos tuvo un aumento considerable. El aumento en

aranceles y salvaguardias reducen las importaciones. Las exportaciones han sido disminuidas igualmente por las políticas contra los acuerdos de libre comercio que reducen su competitividad. Además el aumento de precio en las importaciones por las políticas proteccionistas reduce el consumo.

La salvaguardia ha afectado de manera importante las importaciones de bienes de capital, lo que tiene incidencia sobre la inversión, mientras que esta a su vez afecta las posibilidades de producción de largo plazo de la economía. Antes de pensar en medidas restrictivas a las importaciones, es preferible pensar en medidas de incentivo a la entrada de dólares por la vía de la exportación.

Mientras no se fije un futuro probable sobre el cual la industria nacional protegida, empiece a ser autosuficiente, el argumento del proteccionismo empieza a carecer de fundamentos. Si las políticas comerciales e industriales están bien diseñadas, las medidas proteccionistas deben ser transitorias. (Manuel, 2017)

1.2.3 Estados financieros

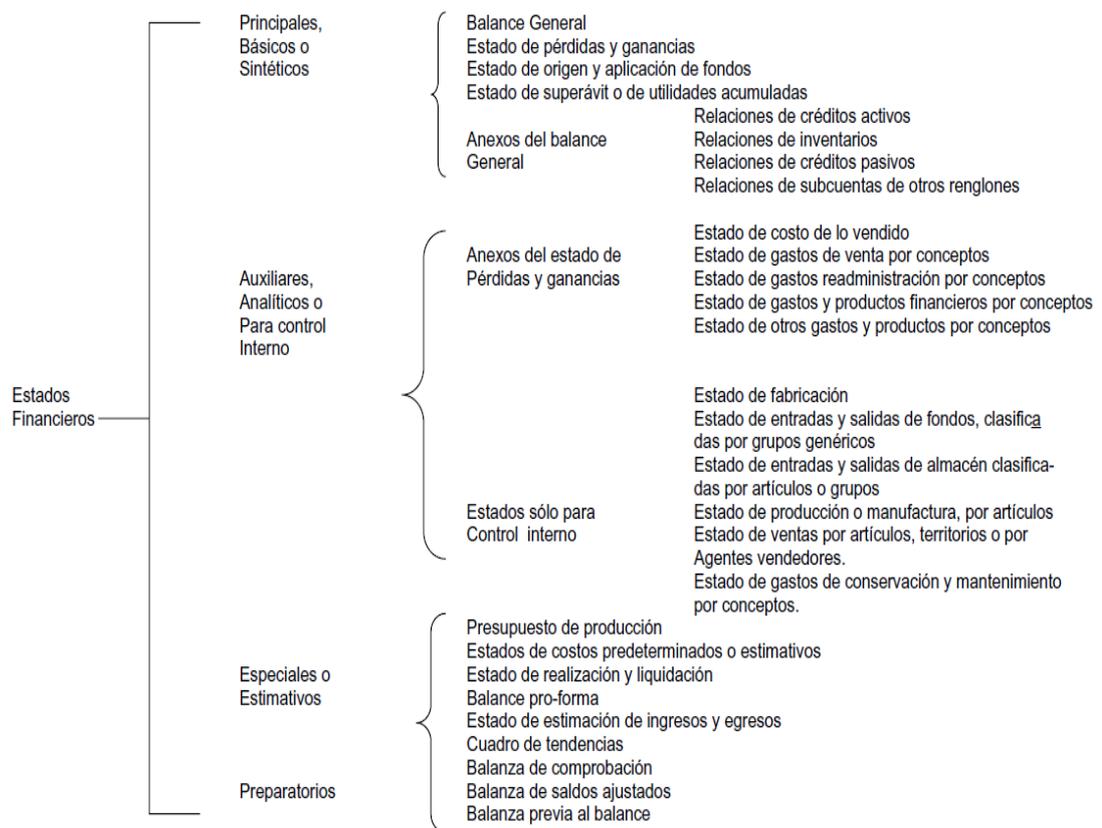
Las empresas, sea cual sea su clasificación, pueden crecer o decrecer. Los problemas administrativos y financieros a los que tiene que enfrentarse todo tipo de organización son similares, por lo tanto toda empresa tiene la necesidad de obtener la información que le permita su desarrollo financiero y económico. Para esto, a través del sistema contable que utiliza toda empresa se reduce en pocos datos numéricos los hechos sucedidos en la misma, en un período de tiempo, y se refleja en unos informes que se denominan Estados Financieros. “Por lo tanto, podemos definir a los Estados Financieros como la representación de la situación de una empresa y los resultados obtenidos como consecuencia

de las transacciones administrativas y financieras efectuadas en cada ejercicio fiscal". (Vivas, 2005, p. 24).

Son documentos cuantitativos, expresan el origen y la aplicación de los recursos empleados y el resultado obtenido en la empresa.

1.2.4 Clasificación de los estados financieros

Ilustración 2.1: Estados Financieros



Fuente: Vivas, A. (2005, p. 26). El Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisión en la Gerencia Pública

Los estados financieros básicos se disponen al cierre de un período, están dirigidos a usuarios indeterminados, para satisfacer el interés común de evaluar la capacidad de una entidad económica para generar propicios flujos de fondos.

Los estados financieros especiales se realizan para satisfacer necesidades específicas de ciertos usuarios, tienen una utilidad limitada y por proveen las partidas en detalle.

De acuerdo con las necesidades de información de los usuarios, la contabilidad considera que todo negocio debe presentar cuatro informes básicos (ver ilustración 2.2):

Ilustración 2.2: Ilustración simplificada de los estados financieros básicos.

<p>COMPAÑÍA EQUIS, S.A.</p> <p>Estado de resultados del 1 al 31 de diciembre de 200X</p> <p>INGRESOS (beneficios) – GASTOS (esfuerzos) = UTILIDAD O PÉRDIDA (resultado)</p>	<p>COMPAÑÍA EQUIS, S.A.</p> <p>Estado de variaciones en el capital contable por el año terminado el 31 de diciembre de 200X</p> <p>SALDO INICIAL + Aumentos (aportaciones, utilidad del ejercicio) = SALDO FINAL</p>
<p>COMPAÑÍA EQUIS, S.A.</p> <p>Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 200X</p> <p>Activos (recursos) = Pasivo y capital contable (financiamientos)</p>	<p>COMPAÑÍA EQUIS, S.A.</p> <p>Estado de flujo de efectivo</p> <p>SALDO INICIAL DE EFECTIVO + AUMENTOS (operación, financiamiento, inversión) – DISMINUCIONES (operación, financiamiento, inversión) = SALDO FINAL DE EFECTIVO</p>

Fuente: Guajardo & Andrade (2008, p. 45-49), Contabilidad financiera

El *estado de resultados* que indica la rentabilidad de la operación.

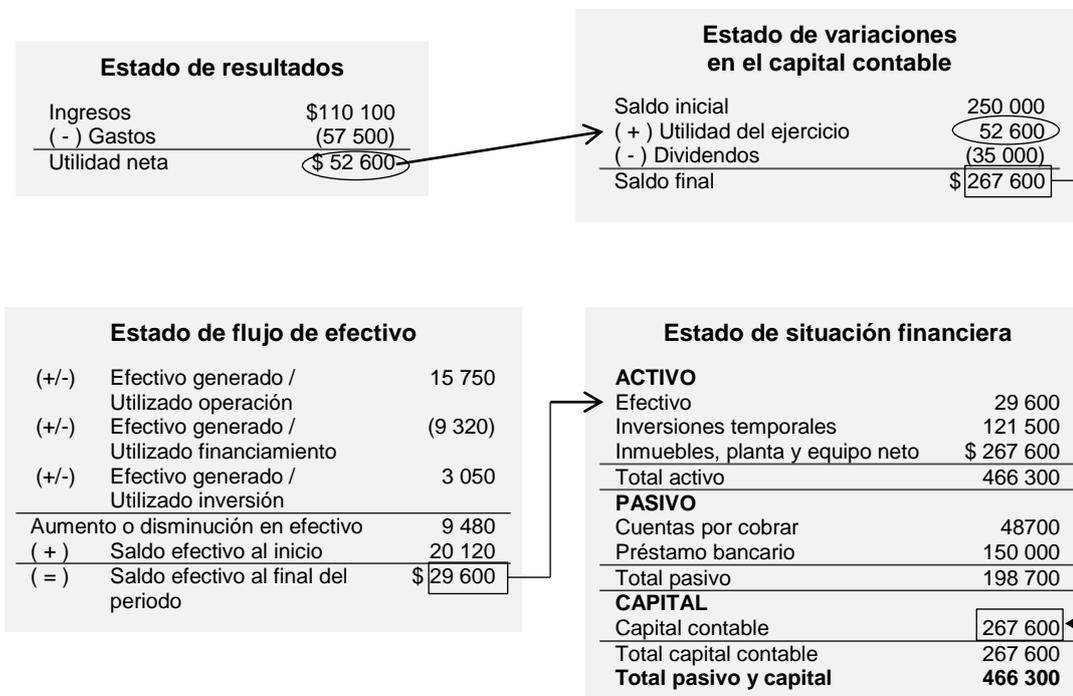
El *estado de variaciones en el capital contable*, cuyo objetivo es mostrar los cambios en la inversión de los dueños de la empresa.

El *estado de situación financiera o balance general*, cuyo fin es presentar una relación de recursos (activos) de la empresa, así como las fuentes de financiamiento (pasivo y capital) de dichos recursos.

El *estado de flujo de efectivo*, cuyo objetivo es dar información acerca de la liquidez del negocio, es decir, presentar una lista

de las fuentes de efectivo y de los desembolsos del mismo, lo cual constituye una base para estimar las futuras necesidades de efectivo y sus probables fuentes. (Guajardo & Andrade, 2008)

Ilustración 2.3: Relación entre estados financieros básicos



Fuente: Guajardo & Andrade (2008, p. 148), Contabilidad financiera

Primero se elabora el estado de resultados, mediante el cual se cuantifica la utilidad o pérdida de un negocio. Dicha cifra una vez calculada, forma parte del estado de variaciones en el capital contable, ya que es uno de los motivos principales por el que se puede modificar esta partida. El saldo final obtenido en ese informe financiero corresponderá al saldo de capital contable dentro del balance general o estado de situación financiera. Paralelamente, se elabora el estado de cambios en la situación financiera para explicar los motivos por los cuales cambió la cifra del efectivo de un año con respecto al anterior. El saldo de efectivo que aparece en dicho informe corresponderá al saldo de la partida de efectivo dentro del balance general.

1.2.5 Estado de Resultados

En el presente proyecto, compete estudiar el análisis de resultados. También denominado Estado de Ganancias y Pérdidas, Cuenta de Ganancias y Pérdidas, o, Cuenta de Resultados, es el estado financiero donde se muestran los ingresos y egresos de una empresa un periodo determinado. Describe las transacciones que dan como resultado una ganancia o una pérdida para los propietarios. Es un informe financiero que muestra ingresos y gastos, y, la utilidad o pérdida que ha obtenido una empresa durante un período de tiempo determinado. En simples palabras, este estado financiero exhibe cuánto se vendió, cuánto se gastó, y por ende, cuánto se ganó o perdió en un período de tiempo. Los elementos que lo componen a su vez se agrupan en Ingresos, Costos y Gastos. La presentación que tiene, es la de un reporte que va enfrentando aritméticamente con sumas y restas, los ingresos y egresos para ir determinando cuanto se ganó o perdió en cada etapa de las operaciones.

Tabla 2.1: Lineamientos generales del estado de resultados

	Ventas
-	Deducciones a las Ventas
=	Ventas Netas
-	Costo de Mercancía Vendida (gasto)
=	Utilidad Bruta en Venta
-	Gastos de Operación
=	Utilidad Neta de Operación
+	Ingresos Extraordinarios
-	Gastos Extraordinarios
=	Utilidad antes del Impuesto sobre la Renta
-	Impuesto sobre la Renta
=	Utilidad Neta del Ejercicio

Fuente: Universidad Nacional Abierta (UNA) (2006, p. 173) Fundamentos de Contabilidad

“Estos lineamientos son los aplicados en las empresas comerciales. Este formato de etapas seccionadas, es utilizado por la mayoría de los contadores, y pueden variar en los nombres de los subtítulos o agrupaciones pero, básicamente es el mismo”. (Universidad Nacional Abierta (UNA), 2006, P. 173)

- Ventas o Ingresos: Los ingresos es toda la captación de dinero que la empresa obtiene de sus clientes por las mercancías o servicios vendidos. Algunos títulos pueden ser: *Ingresos por Servicios, Ventas, Honorarios profesionales, Ingresos por Comisiones, Ingresos por Intereses, Ingresos por Arrendamiento*. Estos ingresos son brutos ya que representan el producto total que percibe la empresa por los bienes que vende o los servicios, sin aplicar las deducciones.

- Deducciones a las Ventas o Deducciones a los Ingresos: Son descuentos, bonificaciones, rebajas y devoluciones, de acuerdo a la política de la empresa.

- Ventas Netas o Ingresos Netos: Es el resultado de deducir a los ingresos brutos o totales, los descuentos, bonificaciones, rebajas y devoluciones de ventas, de acuerdo a la política de la empresa. Esto se resume en las siguientes fórmulas:

$$\begin{aligned} \text{ventas netas} &= \text{ventas} - \text{deducciones a las ventas} \\ \text{ingresos netos} &= \text{ingresos} - \text{deducciones a los ingresos} \end{aligned}$$

- Costo de Mercancía Vendida: Representa el valor monetario para producir un bien o servicio. El proceso de producción de un bien o servicio requiere el consumo de varios factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien.

En economía el costo es el valor monetario de los consumos de elementos que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo coste conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone. (Wikimedia Foundation, 2017)

Por ejemplo, si una empresa comercial que compra y vende pantalones, paga 60 por cada pantalón y lo vende en 90, el costo del pantalón será de 60. Ahora bien, si es una empresa industrial, una fábrica, el costo de la

mercancía, es el costo de la producción el cual es la materia prima utilizada, la mano de obra empleada, los gastos de fabricación, etc.

El caso que aplica a esta presente investigación es el Costo de Mercancía Vendida en una empresa comercial. Este costo debe contemplar el inventario inicial, compras y gastos que hayan dado lugar a la adquisición de la mercancía (seguros, transporte, derechos de importación, etc.). A este costo se le deduce las compras que pudieran ser anuladas o devueltas, las rebaja en las compras y la cantidad a la cual asciende el inventario final de mercancía. Esto se puede resumir en la siguiente fórmula: $CV = II + C + FC + GI + OGC - (Rc - Dc) - IF$. Donde: CV = Costo de Venta, II = Inventario Inicial de Mercancías, C = Compras, FC = Fletes de Compras, GI = Gastos de Importación, OGC = Otros Gastos por Compras, Rc = Rebajas Compras Dc = Devoluciones Compras, IF = inventario Final de Mercancías.

- Utilidad Bruta en Venta: Constituye el beneficio primario que obtiene una empresa por las operaciones que realiza. Se obtiene de la resta de las Ventas Netas o Ingresos Netos menos el Costo de la Mercancía Vendida, ambas tratadas anteriormente. La formulación de la Utilidad Bruta en Venta es:

$$UBV = VN - CMV$$

Donde:

UBV = Utilidad Bruta en Venta, VN = Ventas Netas, CMV = Costo de Mercancía Vendida.

- Gastos de Operación: Las agrupaciones que se adopten deben mostrar debajo de cada encabezamiento las cuentas que corresponden. Generalmente se agrupan en Gastos de Venta: Sueldos y comisiones de los vendedores, gastos de viaje relacionado con las ventas, empaque, embarque y entrega, publicidad y propaganda, gastos de garantía de los productos, premios, promoción de ventas; y, Gastos de Administración que incluye los gastos operativos que no están específicamente relacionados con las ventas, son los costos asociados con el manejo de la

empresa: salario de los administrativos o gerentes, gastos relacionados con la operación de una oficina tales como alquiler de oficina, depreciación de los equipos de la misma, materiales y efectos de escritorio, luz, teléfono, correo, seguros y todo lo que afecta el negocio.

- Utilidad Neta de Operación: La *Utilidad Neta de la Operación* se obtiene de la diferencia resultante entre la *Utilidad Bruta en Venta* y el total de los *Gastos de Operación*, si los gastos de operación son inferiores a la utilidad bruta en venta. En caso contrario se obtendrán Pérdida Neta de Operación. La formulación es la siguiente:

$$\text{utilidad neta de operación} = \text{utilidad bruta} - \text{gastos de operación}$$

- Ingresos Extraordinarios: Denominada también como *Otros Ingresos*, muestra ingresos que no tienen su origen en el objetivo de la empresa y que vienen de otras causas, por ejemplo: Venta de un activo fijo, ingresos por intereses, descuento por pronto pago en compras, ingresos por inversiones, ingresos por alquileres.

- Egresos Extraordinarios: Denominados también *Otros Egresos*, no están relacionados con las actividades normales que realiza la empresa, como: egresos o gastos por intereses, descuentos por pronto pago en ventas.

- Utilidad antes del Impuesto sobre la Renta: Una vez que se obtiene la *Utilidad Neta de Operación* se procede a sumar o restar (según sea el resultado) los grupos de *Ingresos y Egresos Extraordinarios* y la cantidad resultante se denomina *Utilidad antes del Impuesto sobre la Renta*.

- Impuesto sobre la Renta: El Impuesto Sobre la Renta grava la renta, es decir, es un Impuesto que se le paga al estado sobre las ganancias obtenidas en el año fiscal.

- Utilidad Neta del Ejercicio: A la *Utilidad antes del Impuesto sobre la Renta* se le resta el *Impuesto sobre la Renta* que se estima pagar, obteniéndose entonces la *Utilidad Neta del Ejercicio*, la cual será trasladada a la cuenta *Capital* en el Balance General. Si es el caso, que haya pérdidas en Operaciones y los Egresos Extraordinarios son superiores a los Ingresos Extraordinarios, se suma esta cantidad y por lo tanto habrá *Pérdida en el Ejercicio* y no se pagará impuesto.

Tabla 2.2: Modelo de estado de resultados

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS			
PERÍODO: 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 20XX			
PRODUCTOS DE LAS VENTAS			
Ventas Brutas			4.000.000,00
Menos			
Rebajas y devoluciones en ventas			<u>200.000,00</u>
Ventas Netas			<u>3.800.000,00</u>
COSTO MERCANCÍA VENDIDA			
Costo de Fabricación:			
Materiales directos	450.000,00		
Costo mano de obra	800.000,00		
Costo de fabricación	<u>350.000,00</u>	1.600.000,00	
Menos			
Productos en Proceso		<u>100.000,00</u>	
Costo de las unidades terminadas		1.500.000,00	
Menos			
Productos terminados existencia		<u>300.000,00</u>	
Costo de mercancía vendida			<u>1.200.000,00</u>
Utilidad Bruta en Ventas			2.600.000,00
Menos			
GASTOS DE OPERACIÓN			
Gastos de Venta			
Comisiones de vendedores	500.000,00		
Gastos de propaganda	150.000,00		
Depreciación equipo de venta	45.000,00		
Gastos de viaje	50.000,00		
Gastos de vehículos	<u>35.000,00</u>		
Total Gastos de Ventas		780.000,00	
Gastos de Administración			
Sueldos	190.000,00		
Depreciación equipo de oficina	15.000,00		
Depreciación edificio	25.000,00		
Luz y teléfono	18.000,00		
Correos	9.000,00		
Agua	<u>12.000,00</u>		
Total Gastos de Administración		269.000,00	
Utilidad Neta en Operación			<u>1.049.000,00</u>
			<u>1.551.000,00</u>

Fuente: Universidad Nacional Abierta (UNA)
(2006, p. 197-198), Fundamentos de Contabilidad

1.2.6 Análisis de los estados financieros

El análisis de estados financieros es un proceso examinador encaminado a apreciar la situación financiera, tanto en el pasado como en el presente. Con ellos se busca optimizar las estimaciones y predicciones acerca de resultados futuros. ¿A quiénes les interesa el análisis de los estados financieros? ¿Cuáles son las razones para entender y evaluar los aspectos financieros de una empresa?. Por supuesto, para los propietarios y los gerentes, la comprensión de los aspectos financieros es fundamental para tomar decisiones asertivas. “Los inversionistas potenciales también pueden interesarse en los aspectos financieros de una empresa como un medio para obtener herramientas que les ayuden a pronosticar los rendimientos futuros”. (Alvarez, 2010, p. 2)

Los estados financieros deben ser objeto de análisis, de la descomposición de un todo en partes para conocer cada uno de los elementos que lo integran para luego estudiar los efectos que cada uno realiza. El análisis de estados financieros es el proceso crucial dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros. El análisis financiero compone la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una entidad a lo largo de un periodo específico.

Los principales problemas que se descubren analizando los estados financieros son: Estructura financiera deficiente y rentabilidad insuficiente. En el caso de la primera, ésta se presenta cuando la empresa no tiene suficiente capital, o, cuando hay suspensión de pagos, es decir, exceso de deudas a corto plazo. En relación a esto Amat (2001, p. 65), comenta: “Este déficit de capital comúnmente va acompañado de unas deudas excesivas que reducen considerablemente las utilidades. Para solucionar

este problema, es necesario que los propietarios de la empresa aporten más capital”. En el caso del segundo problema, éste puede ser ocasionado por alguna de estas tres razones: ventas reducidas, ventas bajas o gastos excesivos. Si no se resuelve esta situación la empresa tendrá pérdidas.

1.2.7 Análisis horizontal

Tabla 2.3: Modelo de análisis horizontal del estado de resultados

	Períodos		Aumento o Disminución	
	2011	2010	Cantidad	Porcentaje
Productos de las Ventas				
Ventas	265.500,00	205.200,00	60.300,00	29,36%
Ventas Netas	265.500,00	205.200,00	60.300,00	29,36%
Costo de las Ventas				
Compras	155.000,00	108.000,00	47.000,00	43,51%
Inventario Inicial	12.780,00	13.500,00	(720,00)	(-5,33%)
Mercancía Disponible a la Venta	167.780,00	121.500,00	46.280,00	38,09%
Inventario final	13.550,00	12.780,00	770,00	6,03%
Costo de Ventas	154.230,00	108.720,00	45.510,00	41,86%
Utilidad Bruta en Ventas	102.270,00	96.480,00	5.790,00	6,00%
Gastos de Operaciones				
Gastos de Venta	1.530,00	1.780,00	(250,00)	14,05%
Gastos de Administración	97.762,00	89.762,00	6.220,00	6,79%
Total Gastos de Operaciones	99.292,00	91.542,00	7.751,00	8,47%
Utilidad Neta del Ejercicio	2.978,00	4.938,00	(2.059,00)	41,70%

Fuente: Universidad Nacional Abierta (UNA) (2006, p. 197-198). Fundamentos de Contabilidad

Es también denominado análisis de tendencias. Es una herramienta para evaluar una serie de datos de estados financieros de mínimo dos períodos contables. Su propósito es determinar si hubo aumento o disminución. La fórmula del análisis horizontal para dos períodos es la siguiente:

$$\frac{\text{Cantidad del año actual}}{\text{Cantidad del año base}}$$

La fórmula del análisis horizontal de tres períodos o más es la siguiente:

$$\frac{\text{Cantidad del año actual} - \text{Cantidad del año base}}{\text{Cantidad del año base}}$$

1.2.8 Análisis de razones o ratios financieros

Las razones se emplean en aspectos de la vida cotidiana. Las personas compran vehículos basándose en el rendimiento de kilómetros por litros de combustible. Se evalúa a los jugadores de béisbol en razón de las carreras que anotan. Las razones financieras tienen un propósito similar, se usan para ponderar y evaluar el desempeño operativo de una empresa. Cuando un valor absoluto de 50.000 parece ser satisfactorio, sólo será aceptable si se mide con otros valores. Por ejemplo, si se gana 50.000 sobre 500.000 de ventas, hay una razón de margen de utilidad de 10%, esto es bastante satisfactorio; pero una utilidad de 50.000 sobre 5 millones de ventas, presenta un rendimiento de 1%, lo que es no satisfactorio.

El número de razones que podrían crearse es ilimitado, pero existen ciertas razones básicas que se usan con frecuencia. “Estas razones se pueden agrupar en seis clases: de liquidez, de rotación de activos, de apalancamiento, de cobertura, de rentabilidad y de valor de mercado”. (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000, p. 89)

1.2.8.1 Razones de liquidez

La liquidez se refiere a la rapidez y eficiencia con que un activo se puede intercambiar por efectivo. La razón de liquidez proporciona la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a tiempo. Las razones de liquidez son: la del circulante, la rápida, la de capital y la de efectivo.

La razón del circulante mide el número de veces que el activo circulante cubre su pasivo circulante. Cuanto más alta, mayor la capacidad de la

empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen.

Se calcula así:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo o pasivo circulante}}$$

Así se interpreta el resultado:

~1 (cerca a 1) = Óptimo

< 1 = La empresa podría suspender sus pagos u obligaciones con terceros por tener activos líquidos (circulantes) insuficientes.

> 1 = Indica la posibilidad de que la empresa posea exceso de liquidez, cayendo en una pérdida de rentabilidad.

La razón de la prueba del ácido también se conoce como razón rápida o razón del disponible. Mide la capacidad más inmediata que posee una empresa para enfrentar sus compromisos a corto plazo. Se diferencia de la razón circulante, porque elimina las partidas menos líquidas, es decir, las características dentro de un Balance General que se hacen menos propensas a transformarse en capital o circulante. Se calcula así:

$$\frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo o pasivo circulante}}$$

Así se interpreta el resultado:

~1 (cerca a 1) = Óptimo

< 1 = La empresa podría suspender sus pagos u obligaciones con terceros por tener activos líquidos (circulantes) insuficientes.

> 1 = Indica la posibilidad de que la empresa posea exceso de liquidez, cayendo en una pérdida de rentabilidad.

La razón de capital de trabajo muestra la cantidad de liquidez en relación con las ventas. Es el capital de trabajo neto expresado como una proporción de ventas. Se calcula así:

$$\frac{\text{Activos circulantes} - \text{pasivos circulantes}}{\text{Ventas}}$$

La razón de efectivo muestra la proporción de los activos de la empresa de la forma más líquida posible. Se calcula así:

$$\frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Total de activos}}$$

1.2.8.2 Razones de rotación de activos

Mide la efectividad con que una empresa maneja sus activos. Una empresa enfrenta decisiones respecto a cuánto debe invertir en activos como cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos.

La rotación de cuentas por cobrar mide el número de veces que el saldo de cuentas por cobrar se renueva durante el año. Se calcula así:

$$\frac{\text{Ventas a crédito netas}}{\text{Cuentas por cobrar netas promedio}}$$

Las ventas a crédito netas se calculan restando las ventas netas menos ventas en efectivo. Las cuentas por cobrar netas promedio se calculan a partir de los saldos inicial y final de cuentas por cobrar netas.

La razón de rotación de inventarios mide el número de veces que, en promedio, se vendió el inventario durante el período, es decir la liquidez del inventario. Por lo general, mientras más rápida sea la rotación del inventario, habrá menos efectivo integrando el inventario y menos oportunidad de que el inventario se vuelva obsoleto. Se calcula así:

$$\frac{\text{Costo de las mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio.}}$$

1.2.8.3 Razones de apalancamiento

El apalancamiento es el grado en que una empresa se financia con deuda. Cuanto más grande sea la deuda, mayor será la posibilidad de que la empresa tenga problemas para cumplir sus obligaciones.

La razón de deuda es la proporción de financiamiento por deuda. Se calcula así:

$$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Total de activos}}$$

La razón de deuda/capital es un simple reacomodo de la relación de deuda y expresa la misma información en una escala distinta. Se calcula así:

$$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital de los accionistas}}$$

1.2.8.4 Razones de cobertura

Indica el número de veces que una empresa puede cubrir o cumplir con una obligación financiera.

La razón de cobertura de intereses mide el número de veces que la utilidad con que se cuenta para pagar los cargos por intereses cubre los gastos por intereses de la empresa. Se calcula así:

$$\frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos (UAI)}}{\text{Gasto por intereses}}$$

Muchas compañías arriendan o rentan activos que requieren pagos contractuales. Los arrendamientos a largo plazo se informan en el balance general, y los pagos periódicos por arrendamiento a largo plazo se incluyen en los gastos por intereses de la compañía. Los convenios de renta son diferentes y no aparecen en el balance general. Rentar un activo es una alternativa a su posesión. (Por lo tanto, los pagos por renta son una alternativa a los pagos por intereses que la compañía efectuaría si pidiera prestado el dinero para comprar los mismos activos). Los gastos por renta se informan en las notas de los estados financieros. (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000, p. 93)

La razón de cobertura de cargo fijo resulta útil, donde los cargos fijos consisten en los gastos por intereses más los pagos por renta. Se calcula:

$$\frac{\text{UAI} + \text{pagos por renta}}{\text{Cargos por intereses} + \text{pagos por renta}}$$

1.2.8.5 Razones de rentabilidad

Se concentran en la efectividad de la empresa para generar utilidades. Reflejan el desempeño operativo, el riesgo y el efecto de apalancamiento.

El margen de utilidad bruta es la cantidad de cada dólar de ventas que queda después de pagar el costo de ventas. Se calcula así:

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

El margen de utilidad neta mide las utilidades que se obtienen de cada dólar de ventas después de pagar todos los gastos, incluido el costo de ventas, los gastos de ventas, la depreciación, los intereses y los impuestos. Se calcula así:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de partidas extraordinarias}}{\text{Ventas}}$$

1.2.8.6 Razones de valor de mercado

Se basan en el precio en el mercado de las acciones comunes de la empresa.

La razón precio/utilidad (P/U) es el precio en el mercado de una acción común dividido entre las utilidades por acción (UPA). Las utilidades negativas hacen que las UPA sean negativas, lo que a su vez hace que P/U sea negativa. También cuando la UPA se acerca a cero, P/u se vuelve extremadamente grande, porque las UPA están en el denominador. En tales casos la P/U no se considera importante. Cuando las UPA son negativas o muy pequeñas, la P/U no se informa. Se calcula así:

$$\frac{\text{Precio en el mercado de una acción}}{\text{UPA}}$$

La razón de rendimiento de ganancias es otra forma de presentar la misma información. La UPA está en el numerador, con lo que se evita el problema de división entre cero, así, a diferencia de la P/U, el rendimiento de ganancias no pierde validez cuando la UPA es negativa. Se calcula así:

$$\frac{\text{UPA}}{\text{Precio en el mercado de una acción}}$$

2. Fundamentación legal

La presente investigación se fundamenta legalmente en la siguiente normativa:

2.1 Constitución de la República del Ecuador (2008)

En el artículo 305 se establece que el Presidente tiene como una de sus atribuciones crear aranceles, por lo que la aplicación de las salvaguardias del 2015 se encuentra dentro de los lineamientos legales. (Ver Anexo A)

En el artículo 306 se establece que el Estado puede desestimular las importaciones siempre y cuando afecten negativamente a la población, a la naturaleza, y, en este caso a la producción nacional. Asimismo, promover las exportaciones. Esto era lo que se perseguía con la aplicación de las salvaguardias del 2015. (Ver Anexo A)

2.2 Código de la producción, comercio e inversiones (2010)

En el artículo 4 se establecen los fines de ésta legislación. Los relacionados a la presente investigación, están en el numeral “n” y en el numeral “o”, y son: Potenciar la sustitución estratégica de importaciones, y, fomentar y diversificar las exportaciones. Nuevamente se observa el intento por elevar las exportaciones y disminuir las importaciones para

nivelar la balanza de pagos, siempre dentro del marco jurídico nacional. (Ver Anexo B)

De la misma forma en el artículo 78 se determina que cuando se necesite corregir la balanza de pagos, existe un Comité de Comercio Exterior que puede, temporalmente, aplicar medidas para regular los aranceles. (Ver Anexo B)

Por su parte el artículo 88 de este código, indica que el estado adoptará adecuadas medidas comerciales con diversos objetivos, todos destinados a proteger la economía nacional, entre ellos está: limitar las importaciones y/o exportaciones para cubrir las necesidades económicas o sociales de abastecimiento, estabilizar precios internos, proteger la producción nacional y por ende a los consumidores, o, limitar las importaciones para proteger la balanza de pagos. Entre las medidas están las medidas de salvaguardia o cualquier otro elemento reconocido por los tratados internacionales ratificados por la República de Ecuador. (Ver Anexo B)

Como se puede observar en los párrafos anteriores la salvaguardia es una medida suficientemente fundamentada en los basamentos jurídicos de la República de Ecuador, y por ende es una situación que las empresas privadas no pueden evadir, aunque sean aplicadas con el objetivo que fuere, y aunque no se logre cumplir a cabalidad con los objetivos iniciales de la salvaguardia. Lo que debe hacer toda empresa privada es adoptar medidas para protegerse y mantenerse económicamente, para evitar la disminución de la rentabilidad.

2.3 Código Tributario (2005)

El Código Tributario le otorga al Presidente de la República determinar o cambiar las tarifas de los aranceles de aduana, de acuerdo con el artículo 3. (Ver Anexo C)

En otro orden de ideas, el artículo 6 indica que los tributos recaudados deben utilizarse como un instrumento económico. (Ver Anexo C)

El artículo 7 por su parte, establece las atribuciones del Presidente de la República, del Director General del Servicio de Rentas Internas y el Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana en cuanto a la aplicación de las leyes tributarias. Indica que sólo el Presidente dicta los reglamentos y los restantes cargos pueden dictar circulares o disposiciones generales para la la aplicación de las leyes tributarias. (Ver Anexo C)

2.4 Acuerdo de la OMC sobre salvaguardias

La aplicación de la sobretasa arancelaria está absolutamente conforme con las responsabilidades contraídas por Ecuador en el contexto de la OMC, quienes establecen que los países están autorizados a aplicar salvaguardias, cuando la condición de la balanza de pagos así lo requiera, o cuando los productos importados estén ingresando en tal cantidad, que causen grave daño a la producción nacional. La sobretasa arancelaria también es compatible con los compromisos de Ecuador en el contexto de ALADI y de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), ya que se aplican por igual a las mercancías provenientes de cualquier país del mundo. Los países que hacen intercambios con Ecuador, con vigencia de arancel cero, con la salvaguardia, las mercancías deben pagar arancel con el monto que corresponda a la sobretasa. La mercancía que proviene de un país sin convenio debe pagar la tasa vigente, más la sobretasa.

3. Fundamentación conceptual

Análisis horizontal: Es una técnica para evaluar una serie de estados financieros a lo largo de varios períodos con el fin de determinar el

aumento o disminución que ha tenido lugar, se expresa como cantidad o como porcentaje.

Arancel: Un arancel es el tributo que se aplica a todos los bienes que son objeto de importación. El más frecuente es el impuesto que se cobra sobre las importaciones.

Balanza de pagos: La balanza de pagos es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo. Estas transacciones pueden incluir pagos por las exportaciones e importaciones del país de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras.

Costo: Es la magnitud de los recursos materiales, laborales y monetarios necesarios para alcanzar un cierto volumen de producción con una determinada calidad. El costo de la producción está constituido por el conjunto de los gastos relacionados con la utilización de los activos fijos tangibles, las materias primas y materiales, el combustible, la energía y la fuerza de trabajo en el proceso de producción, así como otros gastos relacionados con el proceso de fabricación, expresados todos en términos monetarios.

Costo de las mercancías vendidas o costo de ventas: El costo del inventario que el negocio ha vendido a los clientes; en la mayor parte de los negocios comercializadores es el mayor gasto individual. Cálculo que aparece de forma separada en el estado de resultados para mostrar el costo de las mercancías vendidas durante el período. Un método sencillo para calcularlo es sumar al costo neto de las compras el inventario inicial obteniendo el costo de las mercancías disponibles para la venta y luego deducir de éste el valor del inventario final.

Gastos: Representan el monto total, en términos monetarios, de los recursos materiales, laborales y financieros utilizados durante un período cualquiera, en el conjunto de la actividad empresarial. Por ejemplo: ocurre un gasto, en la medida que utilizo el inventario almacenado, el pago del salario, depreciación de activos fijos, etc. Refleja el consumo de cualquier recurso durante un período de tiempo, con independencia de su destino dentro de la empresa, por ello comúnmente se afirma que “el costo antes de ser costo fue gasto”.

Gastos de Operación: Son los gastos en el desarrollo de actividades en las que no existe producción en proceso, con la excepción del costo de las mercancías vendidas, en que se incurre en la principal línea de negocios de la entidad: alquiler, depreciación, sueldos, salarios, servicios públicos, impuestos a las propiedades y suministros. Es un gasto que simplemente mantiene un activo en su condición existente o vuelve a dejarlo en condiciones de trabajo. Los gastos de operación se consideran como gastos.

Ingresos: Es toda la percepción de dinero que la empresa obtiene de sus clientes por las mercancías o servicios vendidos.

Rentabilidad: Es la relación entre el Beneficio y la Inversión

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

Utilidad Bruta: Es el exceso del ingreso por ventas sobre el costo de las mercancías vendidas. También se le conoce como margen bruto.

Utilidad Neta: El exceso de los ingresos totales sobre los gastos totales. También se le conoce como utilidades netas.

Ventas Netas: Es el ingreso bruto en ventas menos devoluciones y rebajas en ventas y menos descuentos en ventas. El ingreso por las ventas menos los descuentos y las devoluciones en ventas.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

1. Presentación de la empresa

1.1 Nombre, creación, objeto social, dirección

La empresa SISTELESA, S.A. Sistema Eléctrico, fue inaugurada el 3 de diciembre de 1999.

Su objeto social es el suministro de soluciones completas de automatización industrial a través de la importación, compra y venta al por mayor y menor de equipos eléctricos como cables, conmutadores, motores eléctricos, transformadores, bombas para líquidos, y de equipos electrónicos; además de brindar servicio técnico eléctrico y electrónico.

Está ubicada en el sector Industrial, Km. 7.5 vía a Daule, parroquia Tarqui, CC. Aranjuez, Solar 1, Manzana 4, y tiene una sede en el sector sur de la ciudad de Guayaquil, en el barrio del Astillero, calle Chile 2706 entre Portete y Venezuela.

1.2 Misión

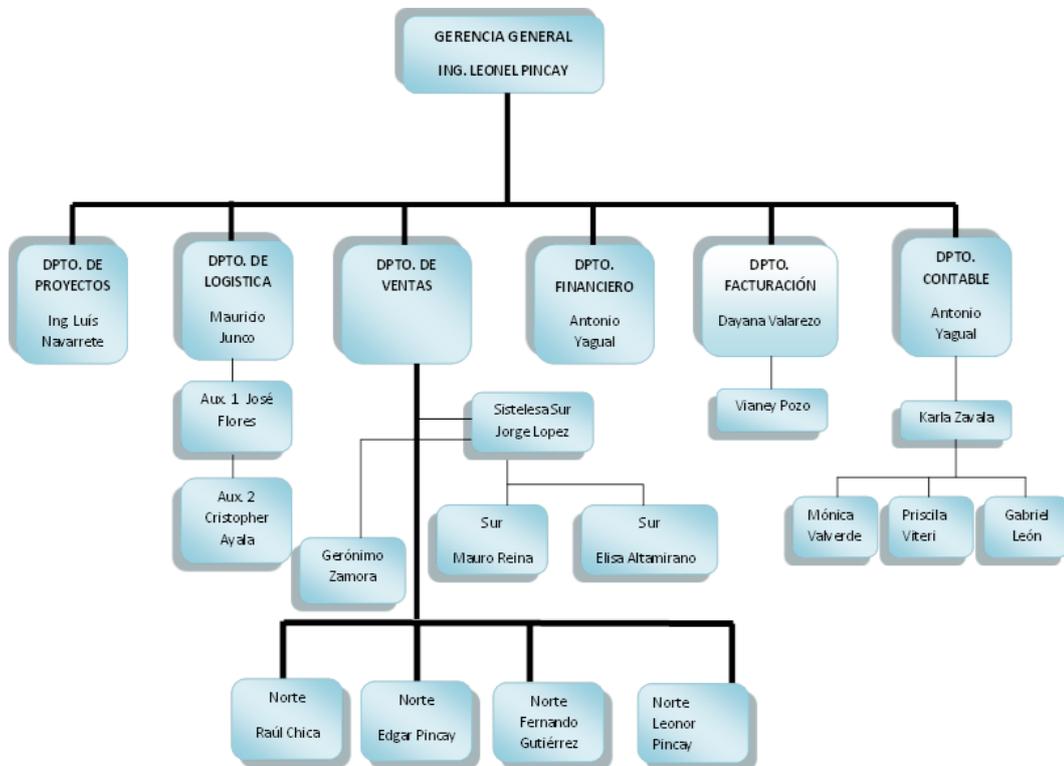
- Proveer equipos y soluciones integrales con tecnología de punta.
- Brindar a nuestros pequeños y grandes clientes confianza con nuestros productos y soporte técnico.
- Colaborar en el fortalecimiento del sector Industrial.
- Emplear recurso humano calificado para ofrecerles un mejor servicio a todos nuestros clientes.

1.3 Visión

- Ser los principales proveedores de tecnología eléctrica integrada, para todo el sector Industrial.
- Trabajar con equipos de calidad y marcas de renombre internacional, para ser el socio estratégico de su Industria.
- Queremos llegar a la eficiencia con calidez y excelencia.

1.4 Estructura organizativa

Ilustración 3.1: Estructura organizativa de la empresa SISTELESA, S.A.

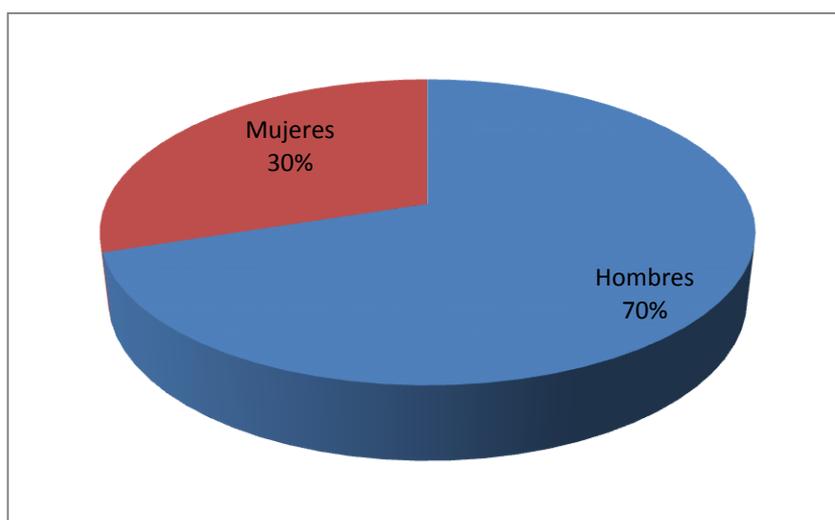


Fuente: SISTELESA, S.A. (1) (2017, p. 14), Manual de normas y procedimientos.

1.5 Plantilla total de trabajadores

La empresa SISTELESA, S.A. cuenta con 20 trabajadores para su desempeño, de los cuales 14 son hombres y seis son mujeres. Ver gráfico 5.

Ilustración 3.2: Plantilla total de trabajadores de la empresa SISTELESA, S.A.



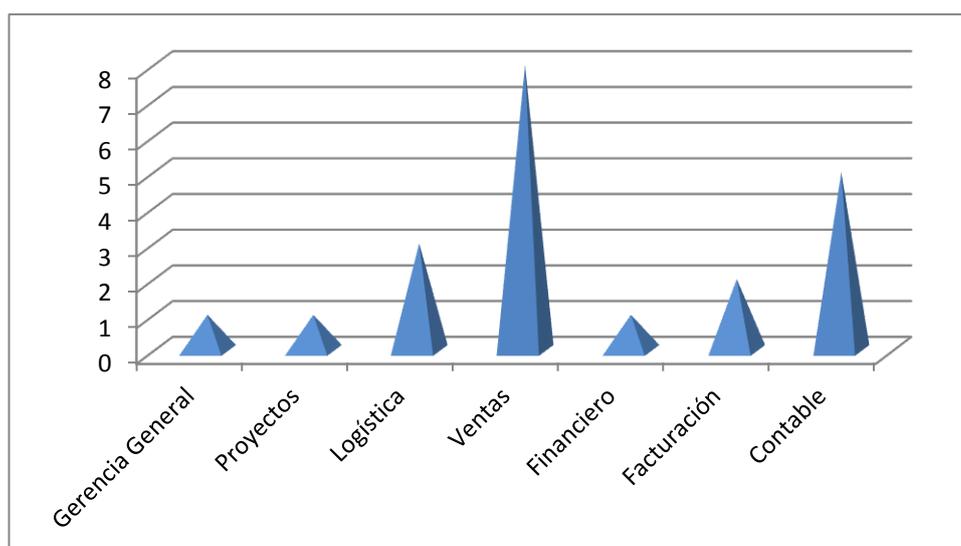
Elaborado por: La autora.

Fuente: SISTELESA, S.A. (1) (2017, p. 14), Manual de normas y procedimientos

1.6 Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional

La empresa SISTELESA, S.A. cuenta con 20 trabajadores: un Gerente General, un Ingeniero de Proyectos, tres de logística, ocho vendedores, un financiero, dos de facturación y cinco del área contable.

Ilustración 3.3: Trabajadores por categoría ocupacional de la empresa SISTELESA, S.A.



Elaborado por: La autora.

Fuente: SISTELESA, S.A. (1) (2017, p. 14), Manual de normas y procedimientos

1.7 Clientes, proveedores y competidores más importantes

1.7.1 Clientes

SISTELESA, S.A. posee clientes nacionales y multinacionales. Entre los nacionales están: TECNOVA S.A., POLIGRUP S.A., SOCIEDAD AGRICOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS S.A. Dentro de los multinacionales tenemos a KIMBERLY CLARK ECUADOR S.A., CRISTALERIA DEL ECUADOR S.A. CRIDESA, LINDE ECUADOR S.A.

1.7.2 Proveedores

SISTELESA, S.A. posee dos tipos de proveedores: locales y del exterior del país. Dentro de los proveedores locales están: Incable S.A., Energau S.A., Maviju S.A. Dentro de los proveedores externos: Siemens, Schneider, Fluke, Sylvania y ABB. El proveedor más importante es Siemens, ya que representa un 30% del total de las importaciones.

1.7.3 Competidores

Existen varias empresas dedicadas a la comercialización de material y equipos eléctricos en el Ecuador. Se muestran en la tabla 3.1

Tabla 3.1: Competidores de la empresa SISTELESA, S.A.

Información general	Productos y servicios que ofrece	Marcas que ofrece
Dismelec, S.A. Guayaquil: Av. Juan Tanca Marengo Km 2.5	Distribución y suministro de materiales y equipos eléctricos para la industria y el hogar, se establece en Guayaquil.	3M, Siemens, Telemecanique, Legrand, Square D, Merlin Gerin, General Electric, Enerlux, Schneider electric, Allen Bradley, Weg, Amprobe, Fluke, Osram
Inselec, S.A. Quito: De los Arupos E1-202 y Panamericana Norte Km 5 ½ Guayaquil: Vía a Daule Km 6 ½	Comercializar productos para aplicaciones eléctricas, electrónicas, automatización, redes, telecomunicaciones y afines. Fabricar con tecnología de punta y estándares óptimos de calidad productos marca "Beaucoup".	Beaucoup, LS, Lifasa, Metal Corasa, Greenlee, Dexon, Leipole, Delta, Telergon, Sassin, Viyilant, Moujen, Cobres de Colombia, Calop

<p>Electroleg, S.A.</p> <p>Creada en 1991</p> <p>Guayaquil: Padre Solano #1309</p> <p>Guayaquil Norte: Tanca Marengo Km. 5</p> <p>Quito Norte: Av. América N-37-45</p> <p>Quito Sur: Av. P.V. Maldonado</p>	<p>Servicio de tecnología industrial, comercial y residencial.</p> <p>Capacitación al personal técnico de nuestros clientes.</p> <p>Visitas y asesoramientos de productos y proyectos.</p> <p>Puesta en marcha y asistencia técnica postventa</p>	<p>Incable, Phelps Dodge, Centelsa, Cobres de Colombia, Channel Lock, 3M, Klein Tools, OSRAM, Schneider Electric, General Cable, IDEAL Alambrec, IPAC., Havell's Sylvania y Leipold entre otras.</p>
<p>landcecontrol, S.A.</p> <p>Quito: General Duma N47-31 y Malvas</p>	<p>Diseño, provisión y construcción para procesos eléctricos e industriales.</p> <p>venta de productos en el área de automatización para la industria, domótica e inmótica.</p>	<p>Tbox, CSE Semaphore, Optex, Vipa, Ohner, Releco, Arch Meter Corporation, Microdetector, Klemsan, Airtec, Dwyer, Brainchild, Movicom, Igrid TyD, Trumeter, Hualun connector</p>
<p>DIPRELSA, S.A.</p> <p>Creada en 1984 en Quito</p> <p>Guayaquil en 1999 Cuenca en 2003</p>	<p>Comercialización de productos y material eléctrico para baja, media y alta tensión. Distribución e importación de marcas reconocidas a nivel mundial. Asesoría técnica y soluciones para instaladores, integradores, constructores, industrias, petroleras.</p>	<p>Centelsa, Klein Tools, Magnetron, Michigan Ladder, Schneider electric, 3M, APC</p>
<p>CELCO CIA. LTDA.</p> <p>Creada en 1978</p> <p>Guayaquil</p>	<p>Proveer de protección eléctrica total requerida por equipos computacionales, eléctricos y electrónicos de nuestro país</p>	<p>General electric, Delta</p>
<p>Esemec, S.A.</p> <p>Creada en 1981</p> <p>Quito: Av. General Enríquez y Tanicuchi</p>	<p>Importación, comercialización y montaje de productos eléctricos con marcas reconocidas a nivel internacional, en equipos y materiales de baja, media y alto voltaje.</p>	<p>Emcocables, ABB, Rymel, Facelec, MP, LAAP</p>
<p>Ingelcom, S.A.</p> <p>Creada en el 2001</p> <p>Quito e Ibarra</p>	<p>Soluciones integrales en el campo eléctrico, mediante la comercialización de productos y servicios de ingeniería enfocados al sector industrial y petrolero.</p>	<p>Siemens, Sylvania, Transtecno, Fluke, Maviju, Greenlee, Schneider electric, General cable, Nexans</p>
<p>Promasin, S.A.</p> <p>Creada en el 2003</p> <p>Guayaquil oficinas: Cdla. Los Rosales</p> <p>Guayaquil taller: Km. 14 ½ vía a Daule</p>	<p>Asesoramiento, servicio técnico personalizado y suministros de material eléctrico industrial.</p> <p>Servicio de posventa destinada al mantenimiento y reparación de los equipos vendidos.</p>	<p>Siemens, Schneider electric, Finder, telemecanique, Varec, Hanyoung, Kobold, Square D, merlin Gerin</p>
<p>Puntelec, S.A.</p> <p>Creada en 1999</p>	<p>Reparación, mantenimiento y rebobinado de motores, generadores, transformadores secos, soldadoras estáticas, rotativas y todo lo relacionado con el ramo.</p>	<p>Siemens, ABB, Electroadda</p>

<p>JNG del Ecuador</p> <p>Creada en el 2000</p> <p>Guayaquil: Av. Juan Tanca Marengo Km 2.5</p>	<p>Proveemos los mejores equipos eléctricos con marcas de reconocimiento mundial, promoviéndolos en base a nuestro conocimiento, con el fin de que el mercado seleccione los equipos más adecuados en función de aplicaciones determinadas. Ejecutamos proyectos eléctricos de alta, media y baja tensión, así como sistemas de control y automatización para la industria ecuatoriana, cumpliendo estándares internacionales de seguridad y calidad, así como efectivo cumplimiento.</p>	<p>Siemens, Scheneider, 3M, Fluke, Sylvania</p>
<p>Maquinarias Henriques C.A.</p> <p>Creada en 1946</p> <p>Guayaquil: Vía a Daule Km 6.5, junto al Club Nacional</p> <p>Quito: Av. Eloy Alfaro e Intersección calle de los Arupos E5-11</p>	<p>Contamos con un amplio stock de partes y repuestos necesarios para cubrir los pedidos de urgencia y minimizar las paradas de producción; nuestro staff de Servicio Técnico está compuesto por personal debidamente capacitado, equipado y siempre dispuesto a dar lo mejor de su contingente.</p>	<p>Siemens, Lovejoy, NKE, City, Spence, Pentair, Viking, Wap, Pac, Schwartz, Honeywell, Rockwell, IMM, Numatics, Eoslift, Stz, Fenner Drivers, Milwaukee vale, Versa-matic, Noblift, CAZ, CPS, Chicago neumatic, Pulsafeeder, Giacomini, Croylek, Carlin, Delta, Optibelt, Spence, Tuthill, Itap, Jason Industrial Inc., Ferolite, Fraser, Danfoss, CV Tebhe, Dmec, Translink, Apollo valves, Franklin electric, Vesuvius, Anauger</p>

Elaborado por: La autora (2017).

Fuente: páginas oficiales de cada una de las empresas nombradas en esta tabla

Para el análisis de la competencia, de la tabla anterior sólo se tomaron datos de 12 empresas que tienen presencia en la web y se resume lo siguiente:

- Ocho empresas tienen oficinas en Guayaquil: Dismelec, S.A., Electroleg, S.A., Inselec, S.A., DIPRELSA, S.A., CELCO CIA. LTDA., Promasin, S.A., JNG del Ecuador, Maquinarias Henriques C.A.
- Tres de ellas están en el sector vía Daule: Promasin, S.A., Inselec, S.A. y Maquinarias Henriques C.A.
- La empresa de mayor antigüedad es Maquinarias Henriques C.A., creada en 1946.
- La empresa de mayor antigüedad es Promasin, S.A., creada en 2003.
- La empresa que maneja mayor cantidad de marcas es Maquinarias Henriques C.A. con 45 marcas en su cartera de proveedores.

- La empresa que maneja mayor cantidad de marcas es CELCO CIA. LTDA. con 2 marcas en su cartera de proveedores.

En el mismo orden de ideas, en la tabla 3.2 se listan los competidores Siemens, de la empresa SISTELESA, S.A.

Tabla 3.2: Competidores Siemens de la empresa SISTELESA, S.A.

Guayaquil
AUTOMAPRO Km 4.5 Vía Duran Integrador de Sistema, distribuidor especializados en reductores mecánicos, distribuidor especializado en instrumentación
IMPROSELEC S.A. Cdla. Atarazana Distribuidor autorizado
PROMASIN S.A. Cdla. Los Rosales Integrador de sistemas
DECIN Cdla. La Garzota Solution Partner: Basic automation, integrador de sistemas
JNG DEL ECUADOR Av. Juan Tanca Marengo Distribuidor especializado en accionamientos
PUNTELEC García Moreno 3711 Taller de servicio autorizado Reparación de motores eléctricos
DIPRAUTEL S.A. Puerto Santa Ana. Integrador de sistemas
JORCHU S.A. Km. 4.5 Vía Duran Distribuidor autorizado
SETECIN COMPANY S.A. Urb. San Felipe Integrador de sistemas
ELÉCTRICA HAMT CIA. LTDA. Cdla. Vergeles Tablerista autorizado
MAQUINARIAS HENRIQUES C.A. Km 6 ½ Vía Daule Distribuidor especializado en motores
HIVIMAR S.A. Av. Juan Tanca Marengo Distribuidor especializado en reductores mecánicos Distribuidor autorizado
Manta
COMASTER Av. 18 entre calle 11 y 12 Distribuidor autorizado
PRIEL S.A. Av. 10 y Calle 10 Distribuidor autorizado
RV INGENIERÍA Calle 4 y Avenida 24 de Mayo

Integrador de sistemas
NDIAUT Av 7 y calle 14 Integrador de sistemas
Quito
ACINDEC Avellanas Lote 11 y Av. Eloy Alfaro Fabricante de maquinaria original
ASE (Automation Solutions Ecuador) El Telegrafo E7-42 y El Tiempo Integrador de sistemas
INGSAMM Av. La Concordia Edificio Gavilanez Integrador de sistemas
REBINDUC Av. Tnte. Hugo Ortiz y Balzar Taller de servicio autorizado en reparación de motores eléctricos
ADQUISICIÓN DE DATOS Y CONTROL DA&C CIA.LTDA Av. Oswaldo Guayasamín Oe4-76 y Rodrigo Núñez. Solution Partner: Process Instrumentation, integrador de sistemas
NDUMATIC CIA. LTDA. Av. General Rumiñahui 1250 Tablerista Autorizado, Solution Partner: Basic Automation, Drives & Motion Distribuidor especializado en accionamientos
SEBATELEC CIA.LTDA. Hernando de la Cruz 470 y Av. Atahualpa Distribuidor autorizado
COTA S.A Padilla E3 -14 y Nuñez de Vela Distribuidor especializado en instrumentación
INGELCOM CIA. LTDA Av. 6 de Diciembre N47-203 y Samuel Fritz Distribuidor autorizado
ENERGYPETROL S. A Calle José Puerta N 39-155 Y Eloy Alfaro Fabricante maquinaria original, tablerista autorizado
INASEL CIA. LTDA. Calle Jorge Juan N 32-24 y Av. Mariana de Jesús Solution Partner: Basic automation, drives & motion, distribuidor autorizado
LUXIE Calle de los Helechos 115 y de los Cipreses. Barrio Santa Lucia. Distribuidor especializado en instrumentación
Santo Domingo
IMPORCOELEC S.C. Av. Esmeraldas #405 y Río Cajones Distribuidor autorizado Distribuidor especializado en reductores mecánicos
BraVi Av. Quito 295 y Río Yamboa Integrador de sistemas
Cuenca
CENELSUR CIA. LTDA. Saraurco y Antisana Solution Partner: Drives & Motion
Latacunga
MERCURIO ELECTRICIDAD Calle Guayaquil 2-32 y Antonia Vela Distribuidor autorizado

Elaborado por: La autora (2017).
Fuente: Siemens Industry (2017)

En la tabla anterior se aprecia la información de las 33 partners (socios o aliados comerciales) de Siemens en la república de Ecuador, de las cuales se desprende el siguiente análisis de competencia:

- 12 de los partners de Siemens se encuentran en Guayaquil.
- Tres de ellas se encuentran en la vía a Daule.
- SISTELESA, S.A. tiene como perfil: Distribuidor autorizado y distribuidor especializado en accionamientos.
- De las 32 empresas que se encuentran en todo el país, diez son distribuidores autorizados: IMPROSELEC S.A., JORCHU S.A., HIVIMAR S.A., COMASTER, PRIEL S.A., SEBATELEC CIA.LTDA., INGELCOM CIA. LTDA., INASEL CIA. LTDA., IMPORCOELEC S.C. y MERCURIO ELECTRICIDAD.
- De las 12 empresas de Guayaquil, tres son distribuidores autorizados: IMPROSELEC S.A., JORCHU S.A. e HIVIMAR S.A.
- De las tres empresas que se encuentran en la vía Daule, una es distribuidor autorizado: JORCHU S.A.
- De las 32 empresas que se encuentran en todo el país, dos son distribuidores especializados en accionamientos, una está en Guayaquil, pero no está en la vía Daule: JNG DEL ECUADOR y la otra en Quito: NDUMATIC CIA. LTDA.

1.8 Principales productos o servicios

1.8.1 Servicios

Solution Partner: La empresa es Solution Partner en drive de Siemens, con esta distinción garantizan soluciones integrales en Motion Control, a todo el sector industrial.

Diseño de tableros: Diseña tableros de transferencias automáticas, tableros de mejoramiento de factor de potencia, tableros de control para arranques directos, estrella-triángulo.

Soporte: La empresa es distribuidor especializado en soluciones integrales en accionamiento, trabajando con cajas reductoras FLENDER-SIEMENS de procedencia alemana.

Distribuidores Autorizados: La empresa es distribuidor autorizados de: SIEMENS, SCHNEIDER ELECTRIC, FLUKE, FEILO SYLVANIA, ABB

1.8.2 Productos

Motores, ventiladores, contadores, arrancadores, instrumentos de medida, iluminación, reductores, aparatos de maniobra, productos de aluminio, productos de cobre.

1.9 Descripción del proceso objeto de estudio o puesto de trabajo

El puesto de trabajo de la autora es Jefa del Departamento Contable. La descripción del puesto de trabajo es la siguiente:

- Analizar la información registrada en los documentos contables, comprobando su precisión, con el objeto de garantizar que los estados financieros sean confiables.
- Analizar y proponer los métodos para realizar los documentos contables, tributarios y financieros de la empresa.
- Colaborar con la empresa en los aspectos relativos a sus funciones.

Entre las funciones del puesto relacionadas con los estados financieros se encuentran:

- Preparación de los estados financieros.
- Verificación de la exactitud de los registros contables con el programa de contabilidad.

- Corrección de los registros contables de acuerdo al manual de procedimientos.

En cuanto a la preparación de los estados financieros, el proceso se realiza de la siguiente forma:

1. Se verifica en el sistema contable de la empresa y en los registros contables que la información anual esté completa.
2. Se distribuye las cuentas de balance y se obtiene la mayor de cada una de las cuentas del sistema.
3. Se realiza la razonabilidad de las cuentas y se realizan los ajustes necesarios.
4. Se separan cuentas en balances y estado de resultados.
5. Se realizan índices o ratios financieros.
6. Se analizan con el departamento financiero, realizando los ajustes necesarios.
7. Se reproduce las copias de los estados financieros.

1.10 Análisis económico de los periodos contables del 2010 al 2013

	2010	2011	2012	2013
Ingresos	\$1.918.397	\$ 1.987.214	\$ 1.962.038	\$ 2.601.361
Utilidad	\$20.072	\$ 50.164	\$ 53.715	\$ 64.458
Activo	\$704.324	\$ 873.480	\$ 999.242	\$ 1.253.121
Pasivo	\$574.906	\$ 719.458	\$ 833.559	\$ 944.734
Patrimonio	\$129.417	\$ 154.021	\$ 165.682	\$ 308.387

2. Tipos de investigación

La presente investigación es **descriptiva** detalla las características más importantes del problema en estudio, en una circunstancia de tiempo y espacio determinada, es decir, las salvaguardias aplicadas en el 2015 y el estado financiero de la empresa SISTELESA, S.A. para ese mismo año. Sin embargo, este estudio no se limita a la recolección de datos, sino a la

identificación de la relación que existen entre las dos variables: salvaguardias del 2017 sobre el estado financiero de la empresa objeto de esta investigación.

Ahora bien, los datos descriptivos pueden expresarse tanto en términos cualitativos como cuantitativos. Se puede utilizar uno de ellos o ambos a la vez. En este caso se expresarán en **términos cuantitativos**, es decir, la exposición de los datos provienen de cálculos y mediciones contables y financieras.

3. Población y muestra

La presente investigación no hace uso de la selección de población ni muestra, puesto que la información necesaria para realizar el análisis objeto de este trabajo, se encuentra recolectada en los estados financieros de la empresa SISTELESA, S.A. Es decir, la fuente de información son documentos previamente realizados y no proviene directamente de alguna observación realizada en el campo de investigación, o, de la aplicación de entrevistas y encuestas.

4. Técnicas de investigación

Como técnica se emplea el análisis documental, que en este trabajo se realiza en dos fases, porque las fuentes de información son diferentes:

Primera Fase: Para los dos primeros capítulos de este trabajo se consultaron textos, trabajos de grado, instrumentos legales y fuentes electrónicas empleando como instrumentos la "lectura comprensiva, el subrayado, el esquema y el resumen".

La lectura comprensiva se realizó para conocer a profundidad la fuente leída. El subrayado que se utilizó fue el lineal (línea debajo) y con signos

gráficos (círculos, asteriscos, corchetes, signos de admiración e interrogación según el caso). Se realizó durante la segunda lectura de la lectura comprensiva. Este instrumento favoreció la elaboración de los esquemas y el resumen en cada parte del trabajo de grado. El esquema se usó para resumir, de forma estructurada y lógica, el texto previamente subrayado y establecer las relaciones de dependencia entre las ideas principales, secundarias, detalles y puntualizaciones. El resumen se usó para reducir las fuentes leídas y presentar la información de forma objetiva.

Segunda Fase: En esta segunda fase se consultó documentos de tipo financiero, es decir, el reporte de ventas del periodo 2015 – 2016 y el estado de resultados del mismo periodo de la empresa SISTELESA, S.A. Para estas fuentes de datos, el análisis financiero dispone de técnicas específicas apropiadas que a continuación se citan:

Instrumentos de Análisis

El analista puede elegir, entonces, las herramientas que mejor satisfagan el propósito buscado, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

1. Análisis comparativo: Esta técnica de análisis consiste en comparar los estados financieros de dos o tres ejercicios contables y determinar los cambios que se hayan presentado en los diferentes períodos, tanto de manera porcentual como absoluta, con el objetivo de detectar aquellas variaciones que puedan ser relevantes o significativas para la empresa.
2. Análisis de tendencias: El método de análisis por tendencias es un refinamiento de los cambios interanuales o análisis comparativo y se utiliza cuando la serie de años a comparar es mayor a tres. La comparación de estados financieros en una serie larga de períodos permitirá evaluar la dirección, velocidad y amplitud de la tendencia, así como utilizar sus resultados para predecir y proyectar cifras de una o más partidas significativas.
3. Estados financieros proporcionales: El análisis de estados financieros proporcionales es, en el fondo, la evaluación de la estructura interna de los estados financieros, por cuanto los resultados se expresan como la proporción o porcentaje de un grupo o subgrupo de cuentas dentro de un total, que sea representativo de lo que se pretenda analizar. Esta técnica

permite evaluar el cambio de los distintos componentes que conforman los grandes grupos de cuentas de una empresa: activos, pasivos, patrimonio, resultados y otras categorías que se conforman de acuerdo a las necesidades de cada ente económico.

5. Indicadores financieros: Finalmente, los indicadores o ratios financieros expresan la relación matemática entre una magnitud y otra, exigiendo que dicha relación sea clara, directa y comprensible para que se puedan obtener informaciones, condiciones y situaciones que no podrían ser detectadas mediante la simple observación de los componentes individuales de la razón financiera. (León, s.f.)

Atendiendo a la cita anterior, se empleará la primera y la quinta técnica, es decir: El análisis comparativo o técnica horizontal para comprobar si hubo disminución o aumento en cada una de ellas y el análisis de indicadores financieros.

Para un análisis financiero la fuente primaria y natural de información son los registros contables a través de los estados financieros publicados, así que, para ambas técnicas de análisis financiero (análisis horizontal y análisis de razones), los instrumentos de recolección ya están realizados, ellos son: el reporte de ventas del periodo 2015 – 2016 y el estado de resultados del mismo periodo de la empresa SISTELESA, S.A.

5. Procedimiento de la investigación

Se identificará los productos afectados por la salvaguardia que serán mostrados en la tabla 3.3

Tabla 3.3: Formato para el inventario de artículos importados que generaron pérdida

Subpartida	Descripción	V. Venta	V. Costo	Pérdida

Elaborado por: La autora (2017)

Para el análisis de ventas se evaluará de forma tabulada, gráfica y analítica las unidades vendidas de artículos importados y las ventas en dólares para los periodos en estudio. (Ver tabla 3.4 y 3.5)

Tabla 3.4: Formato para las unidades vendidas de artículos importados

	Unidades vendidas					
	2014		2015	Incremento o disminución en relación al 2014	2016	Incremento o disminución en relación al 2015
Total artículos						

Elaborado por: La autora (2017)

Tabla 3.5: Formato para las ventas en dólares de artículos importados

	Ventas por periodos					
	2014		2015	Disminución en relación al año 2014	2016	Disminución en relación al año 2015
Total (dólares)						

Elaborado por: La autora (2017)

Para el análisis comparativo se colocará en una tabla cada partida de los estados financieros a estudiar de manera horizontal. El aumento o disminución entre los periodos se expresará en su valor absoluto y en su valor porcentual. El resultado del valor absoluto y porcentual se colocará en dos columnas a lado de los períodos. Para el cálculo se elige un año base, y luego se divide la cantidad que refleja la partida en el año actual sobre la cantidad que refleja la partida en el año base. Los resultados mostrados en el análisis horizontal serán calculados en base a:

Tabla 3.6: Fórmulas para el análisis comparativo del estado de resultados

Fórmula para el Cálculo de la Cantidad

Monto 2016 – Monto 2015 = Cantidad

Fórmula para el Cálculo del Porcentaje

Cantidad / Monto año base x 100 = Porcentaje

Elaborado por: La autora (2017)

Para complementar el análisis comparativo, se realiza un análisis de razones. Entre las razones de rotación de activo se utilizó la razón de rotación de inventario, y, de las razones de rentabilidad se calculó el margen de utilidad bruta. Éstas se concentran en la efectividad de la empresa para generar utilidades, reflejan el desempeño operativo.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

1. Análisis e interpretación de los resultados

1.1 Resultados para el objetivo específico 1: “Identificar los productos de importación de la empresa SISTELESA, S.A. que fueron afectados por las medidas de salvaguardias”.

SISTELESA, S.A. tiene en su inventario un promedio de 170 artículos importados, divididos en 3 familias: Breakers, Logos y Simatic.

Tabla 4.1: Inventario de artículos importados de la marca Siemens por SISTELESA, S.A.

FAMILIA:	I012	SIEMENS BREAKER
100020540		Unidad de disparo fija ref:3vt9363-6ab00
100020550		Contacto auxiliar 1no ref:3vt9300-2ac10
100020553		Contacto auxiliar ref: 3vt9100- 2ah10
100020554		Contacto auxiliar ref: 3vt9100-2ab10
100020569		Contacto de alarma 1no ref:3vt9300- 2ad10
100020636		100020636 pletina t-e21262000009 aac/p.vt630
100020704		Unidad de disparo fija ref: 3vt9340-6ab00
100295971		5sl3102-7 breaker 1p 2.0 a
100295972		5sl3104-7 breaker 1p 4.0 a
100295976		5sl3120-7 breaker 1p 20.0a
100295987		5sl3220-7.breaker 2p 20,0a
100295989		5sl3232a-7 breaker 2p 32,0a
100295994		5sl3306-7 breaker 3p 6,0a
100295997		5sl3320-7 breaker 3p 20,0a
100295999		100295999 5sl3332-7 breaker 3p 32,0a
100296000		5sl3340-7 breaker 3p 40,0a
100296001		5sl3350-7 breaker 3p 50,0a
100020987		Interruptor mccb 40 a5185522
100020988		Interruptor mccb 50 a5185523
100020979		Interruptor mccb 63 a5185524
100020989		Interruptor mccb 80a 5185525
100020985		Interruptor mccb 100a5185526
100020990		Interruptor mccb 125 a5185527

100020980	Interruptor mccb 160 a5185528
100020536	Breaker 250 A 3VT2725- 185529
100020546	Interruptor mccb 250 a5185530
100020537	Interruptor mccb 1000 a5185533
100020572	Interruptor mccb 1600 a 5185535
100020541	Unidad de diparo 100-250a5185538
100020543	Unidad de disparo 250-630 a5185541
185543	Unidad de disparo 250-630 a
100020544	Unidad de disparo 320-800 a5185544
100020619	Unidad de disparo 500-1250 a5185548
23205	BREAK DIFERENCIAL 1P + N 100A 30ma 115-230V
100059981	Breaker 1p 0.5a riel siemens5132058
100059982	Breaker 1p 1a riel siemens 5132059
100060006	Breaker 1p 2a riel siemens5134423
100060007	Breaker 1p 4a riel 5134424
100060008	Breaker 1p 6a riel siemens5134425
100000150	Breaker 1p 10a riel siemens5134426
100059983	Breaker 1p 16a riel siemens5132060
100059985	Breaker 1p 25a riel siemens5132062
100059986	Breaker 1p 32a riel siemens 5132063
100059987	Breaker 1p 40a riel siemens5132064
100060009	Breaker 1p 50a riel siemens5134427
100059989	Breaker 2p 1a riel siemens5132066
100059990	Breaker 2p 2a riel 5132067
100059991	Breaker 2p 4a riel siemens 5132068
100059992	Breaker 2p 6a riel 5132069
100059993	Breaker 2p 10a riel siemens 5132072
100059994	Breaker 2p 16a riel siemens 5132073
100060010	Breaker 2p 20a riel siemens5134429
100059995	Breaker 2p 25a riel siemens5132074
100059996	Breaker 2p 32a riel siemens 5132076
100059997	Breaker 2p 40a riel siemens5132077
100059998	Breaker 2p 50a riel siemens5132078
100060005	Breaker 2p 63a riel siemens 5132519
100059999	Breaker 2p 70a riel siemens5132079
100060000	Breaker 3p 2a riel siemens5132080
100060012	Breaker 3p 10a riel 240v 5134432
100060013	Breaker 3p 16a siemens 5134433
100060015	Breaker 3p 25a 240v riel 5134435
100060016	Breaker 3p 32a 240v riel 5134436
100060001	Breaker 3p 40a siemens5132081
100060017	Breaker 3p 50a riel siemens5134437
23993	Breaker diferencial 3x63
100060018	Breaker 3p 70a 240v riel5134438
100021422	Breaker sentron 16a 690v5086665
100021432	Breaker sentron 32a 690v5086656
100021425	Breaker sentron 40a 690v5086654
100021434	Breaker sentron 3p 50a 690v5132109
100021420	Breaker sentron 100a 3p 690v 5132110
100021421	Breaker sentron 125a 690v 5073307

100021426	Breaker sent 3p 160a 690v 5132111
100021324	Breaker regulab sentron 25-32a
100021331	Breaker reg sentron 80-100a5070708
100021423	Breaker reg sentron 125-160a5070709
100021381	Breaker 3p 160-200a/690v5027114
100021424	B. Regul sentron vI400 5027117
100021429	B regulad sent vI400 5027119
100020917	B regulab sentron 400-500a5027120
100020925	Breaker 500-630a 690v trif5027121
100021020	Breaker sentron 320-800a 690v5132114
100021013	Breaker sentron 500-1250a5132116
100020886	Bobina emis.corr.\3vI9400-1st005071042
100020888	Disparador tens.minima 220/5071040
5071046	Contacto aux\3vI9800-2ae00 ref100020894
100172706	Acc.motori 3vI9800-3mq00 ref100020786
100029040	Terminales p- vI250 siemens5071288
100020806	3vI9400-4td00 3terminales cu-al 5074950
100020816	Termin 3vI9-500 p cable vI630 5071290
100020831	Termin 3vI800,3vI9 600-4tg30-5074964
100020840	3vI9700 terminales cu-al p cable
100020994	Interruptor mcc 3vt1703 5185513
100020995	Interruptor mccb /3vt1704 5185514
100020993	Interruptor mcb / 3vt1705
100020982	Interruptor mccb / 3vt1706 5185517
100020984	Interruptor mccb 3vt1710-5185519
100020680	Interruptor mccb /3vt1712 5185520
100020983	Interuptor mccb / 3v1716 5185521
100020584	Interrup mccb 3vt3763-3aa36 630a5185532
100020669	Unidad disparo /3vt9516 -6ac00
100020567	Bobina 220v 3vt9300-1ue00
100020566	Bobina 220v 3vt9500-1uj00
100020591	Accionamiento giratorio 3v39100-3ha20
100020594	Manija 3vt9100-3he20 negra5191269
100020577	Barra/ext 350mm 3vt910-3hj105191272
100020688	Terminales para 3vt9224-5191277
100020748	Terminales para 3vt9324-5191278
100020749	Terminales para ref 3vt9533-5191280
FAMILIA: I021 Siemens logos	
100175298	100175298 logo 12/24 vdc ref: 6ed1052-1mdoo-oba7
100323726	6ed1052-amd00-0ba8/logo!12/24rce,8ed(4
100323727	Ed1055-1mm00-0ba2/logo! Am2 aq, 2aa. 0
100323728	6ed1055-4mh00-0ba1/logo! Td display tex
100323860	6ed1052-1fb00-0ba8/logo!230rce,8ed4sd
100323882	6ed1055-1fb00-0ba2/logo! Dm8 230r mod
100323883	6ed1055-1fb10-0ba2/logo! Dm16 230r mod
100323885	6ed1055-1 mb00-0ba2/logo! Dm8 12/24r mod
100323886	6ed1055-1nb10-0ba2/logo! Dm16 24r mod
100323887	6ed1055-1ma00-0ba2/logo! Am2 mod. Ampl.
100323888	6ed1055-1md00-0ba2/logo! Am2 rtd, 2ea

FAMILIA:	I199	SIEMENS SIMATIC
100026091	Modu/ 6es7 231-5qd30-oxbo	100273586
100026092	Entrada analogico 6es7231	100277345
100033837	Ref 6av6647-oac11-3axo/simatic hmi ktp600b	
100156425	6av2124-0jc01-0ax0 / simatic hmi tp900 co	
100175633	Transmisor sitrans p220 ref: 7mf1567-4cd00-1ga1	
100178664	Micro memory card 512 kb 6es7953-8lj30-oaao/s7	
100180641	6ed1058-0ba02-oya1/ soft comfort v	
100261825	Pc adapter usb a2	
100262429	5208267 6es7231-4hd32-0xb0	
100276315	100378891 micromemory card 6es7953-8lj30-0aa0	
100286437	100286437 6es7215-1ag40-0xb0/cpu 1215c	
100286479	Simatic hmi panel ktp700 6av2123-2gb03-0ax0	
100286480	Simatic hmi comfort panels ref 6av2123-2jb03-0ax0"	
100286489	6es7822-0aa03-0y a5/simatic step 7 basic	
100330415	6ed1057-3ba02-0aa8 / logo starter kit 23	
5126442	Panel op73 micro\6av6641-0aa11-0ax0	
100017988	Cable conexion pc-simocopro 5129522	
100017997	Mod med d corriente 10...100amp5134907	
100017987	Cable 3uf7932-0aa00-0 0.5m5134942	
5140497	Sitrans pz 7mf1564-4cb00-1ga1	
10001775	Manual de programa p-logo5062254	
100017403	Tarjeta ref: 6es7232-ohb21 10vdc5060243	
100017313	Tarjeta s7-300 32ent dig/24vdc5030844	
100017318	Tarjeta 16 salida 24v 17325 5027480	
100019993	Micro memo card 64kb5100127 100276314	
18100	27495 pila especial s5-90u/s7-300	
18110	Pila s5-115u3.6v/5ah	
100016207	Profibus cable\6xv1830-0eh10 5083710	
19677	Panel operador op3 simatic	
100016904	Simatic net 10-0x /68k73743-5127939	
100020165	Analizador de redes pac 3200 5183558	
100020166	Modulo profibus para analizador5183560	

Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017)

De los artículos mostrados en la tabla 4.1, se muestran en la tabla 4.2, los 20 artículos que generaron pérdida, debido a la aplicación de la salvaguardia. Además se muestra el valor de venta, el valor de costo y el valor de la pérdida.

Tabla 4.2: Inventario de artículos importados de la marca Siemens que generaron pérdida

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	V. VENTA	V. COSTO	PÉRDIDA
100020553	Contacto auxiliar ref: 3vt9100-2ah10	2,74	5,06	-2,61
100020543	Unidad de disparo 250-630	2.142,97	2.278,29	-108,784
185543	Unidad de disparo 250-630 a	54,60	140,40	-91,65

100059994	Breaker 2p 16a riel siemens 5132073	784,24	813,14	-112,92
100029040	Terminales p- vl250 siemens5071288	250,24	313,90	-90,47
100020566	Bobina 220v 3vt9500-1uj00	76,34	81,46	-3,61
100323728	6ed1055-4mh00-0ba1/logo! Td display tex	676,36	680,48	-4,12
100323882	6ed1055-1fb00-0ba2/logo! Dm8 230r mod	185,10	200,43	-15,33
100026092	Entrada analogico 6es7231 100277345	474,90	517,89	-42,99
140497	Sitrans pz 7mf1564-4cb00-1ga1	493,48	535,81	-42,33
100020166	Modulo profibus para analizador5183560	1.297,23	1.764,75	-606,51
100020537	Interruptor mccb 1000 a5185533	931,47	1.225,92	-408,84
100059981	Breaker 1p 0.5a riel siemens5132058	0,57	6,49	-5,98
100021423	Breaker reg sentron 125-160a5070709	702,35	769,45	-147,35
100020806	Terminales cu-al 5074950	167,35	228,12	-81,32
100020984	Interruptor mccb 3vt1710-5185519	465,51	420,44	-6,41
100020566	Bobina 220v 3vt9500-1uj00	25,58	76,35	-53,91
100280708	Entrada analog s 7-1200	1.760,62	2.360,44	-816,04
100017318	Tarjeta 16 salida 24v 17325 5027480	295,72	273,45	-14,05

Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017)

1.2 Resultados para el objetivo específico 2: “Realizar un análisis comparativo de las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. de los productos afectados por las medidas de salvaguardia, para los periodos 2014, 2015 y 2016”.

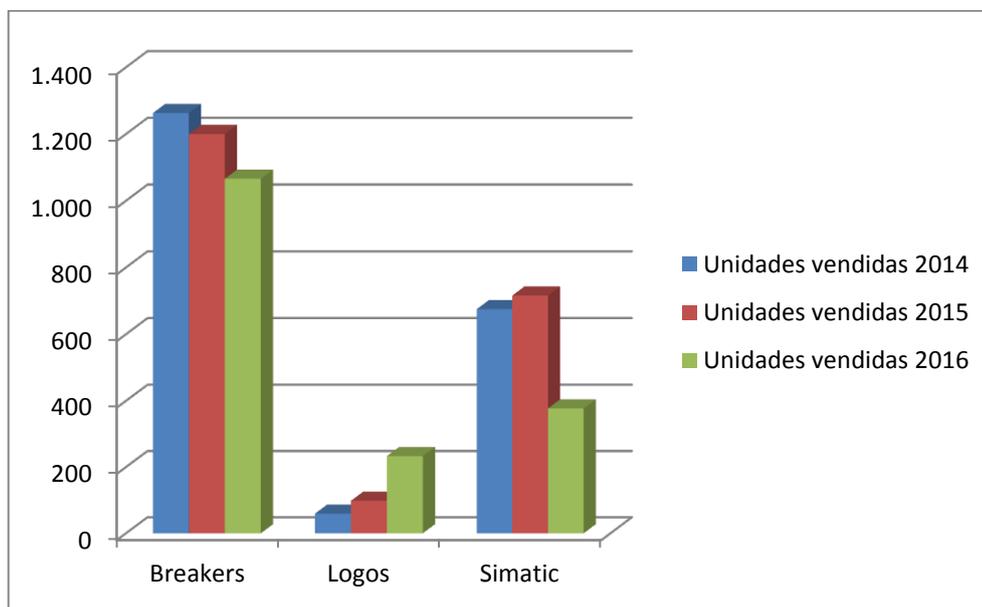
Tabla 4.3: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, para los periodos 2014, 2015 y 2016

	Unidades vendidas					
	2014		2015	Incremento o disminución en relación al 2014	2016	Incremento o disminución en relación al 2015
Breakers	1.263		1.200	- 5,25%	1.066	- 11,17%
Logos	59		98	+ 39,80%	233	+ 137,76%
Simatic	675		716	+ 5,73%	377	- 47,34%
Total artículos	1.997		2.014	+ 17,00%	1.676	- 47,21%

Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

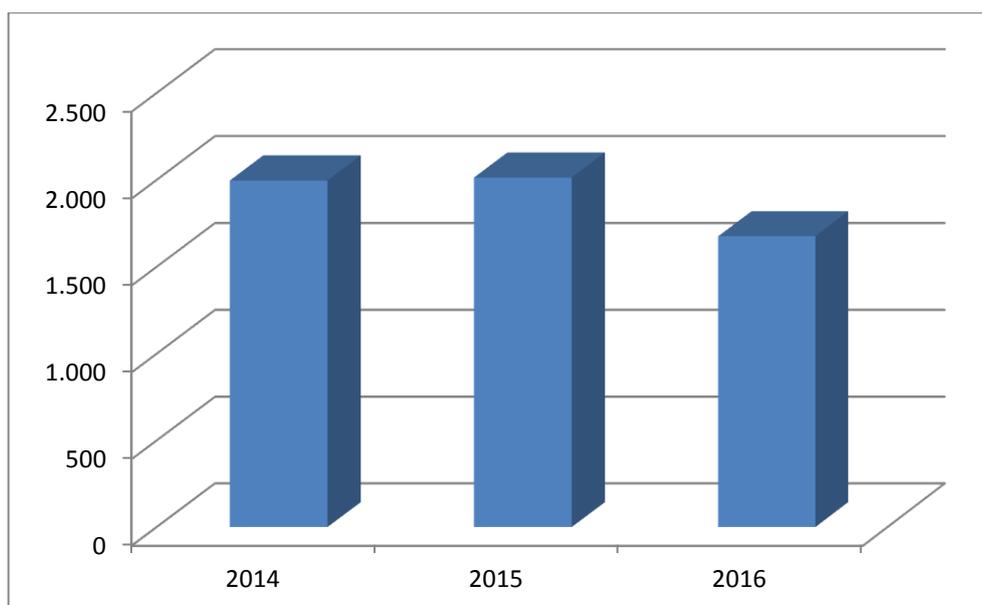
Los resultados mostrados en la tabla anterior fueron calculados en base a las fórmulas mostradas en el Capítulo III, sección 5 “Procedimiento de la investigación”

Ilustración 4.1: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, por familia de artículos, para los periodos 2014, 2015 y 2016



Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

Ilustración 4.2: Unidades vendidas de artículos importados de la marca Siemens, para los periodos 2014, 2015 y 2016



Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

En cuanto al año 2015 se evidencia que:

La tabla 4.3 y la ilustración 4.1 muestran las unidades vendidas de los artículos importados, por familia, para los periodos 2014, 2015 y 2016. Se encuentra que los logos tuvieron un incremento en las ventas de 39,80% y la venta de las unidades vendidas de Simatic aumentó en un 5,73%. Por su parte, la venta de breakers disminuyó en un 5,25%.

La tabla 4.3 y la ilustración 4.2 muestran que el 2015 tuvo un incremento en las ventas de 17%, en relación al año 2014.

En cuanto al año 2016, se observa que:

La tabla 4.3 y la ilustración 4.1 muestra las unidades vendidas de los artículos importados, por familia, para los periodos 2014, 2015 y 2016. Se encuentra que los breakers tuvieron una disminución de 11,17%, la venta de las unidades vendidas de logos aumentó en un 137,76% y la venta de Simatic, disminuyó en 47,34%.

La tabla 4.3 y la ilustración 4.2 muestran que el 2016 tuvo una disminución en las ventas de 47,21%, en relación al año 2015.

Se concluye que el incremento de las ventas en el 2015 puede deberse a las compras nerviosas de clientes que conocían la aplicación de la salvaguardia para las nuevas importaciones y quisieron aprovechar la mercancía que se encontraba en el inventario de la empresa SISTELESA, S.A., con el precio de venta sin aplicarse aún el incremento de la tasa arancelaria impuesta por la salvaguardia. Por lo que ya para el año 2016 se nota y comprueba la disminución de las unidades vendidas.

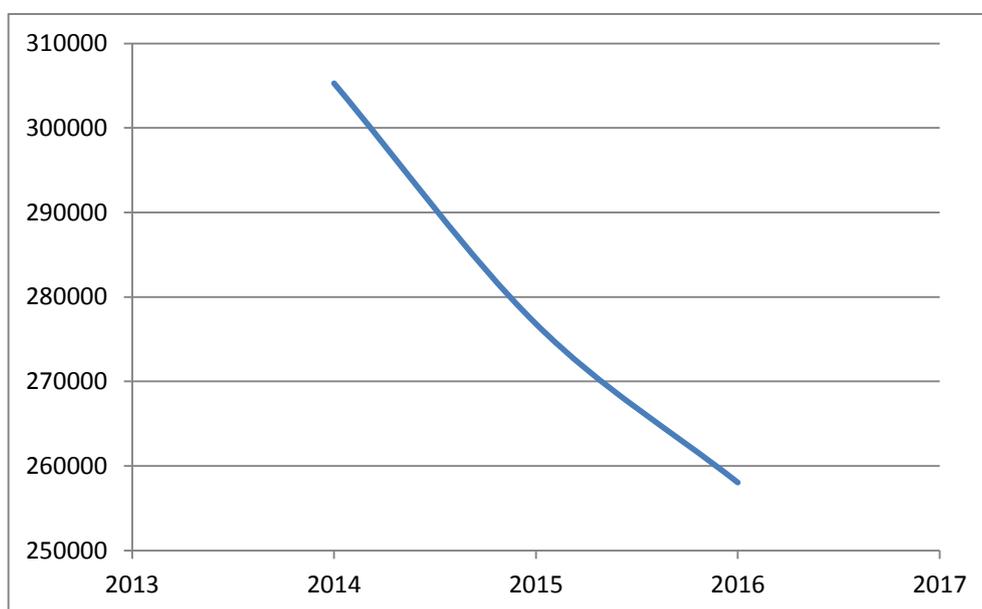
Tabla 4.4: Ventas en dólares para los periodos 2014, 2015 y 2016

Ventas por periodos						
	2014		2015	Disminución en relación al año 2014	2016	Disminución en relación al año 2015
Total (dólares)	305.281,80		276.817,44	- 10,28%	258.043,00	- 6,79%

Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

Los resultados mostrados en la tabla anterior fueron calculados en base a las fórmulas mostradas en el Capítulo III, sección 5 “Procedimiento de la investigación”

Ilustración 4.3: Ventas en dólares para los periodos 2014, 2015 y 2016



Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

Se observa una notable disminución en las ventas demostradas por el monto obtenido en dólares. En el 2015 la disminución fue de 10,28% y para el año 2016 se redujo en un 6,79% en relación al año 2015.

Es de notar que aunque las unidades vendidas aumentaron en el año 2015, según lo evidenciado en la tabla 4.4 e ilustración 4.3, ese incremento no fue lo suficiente para causar un aumento en dólares de las ventas.

1.3 Resultados para el objetivo específico 3: “Realizar un análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2014, 2015 y 2016”.

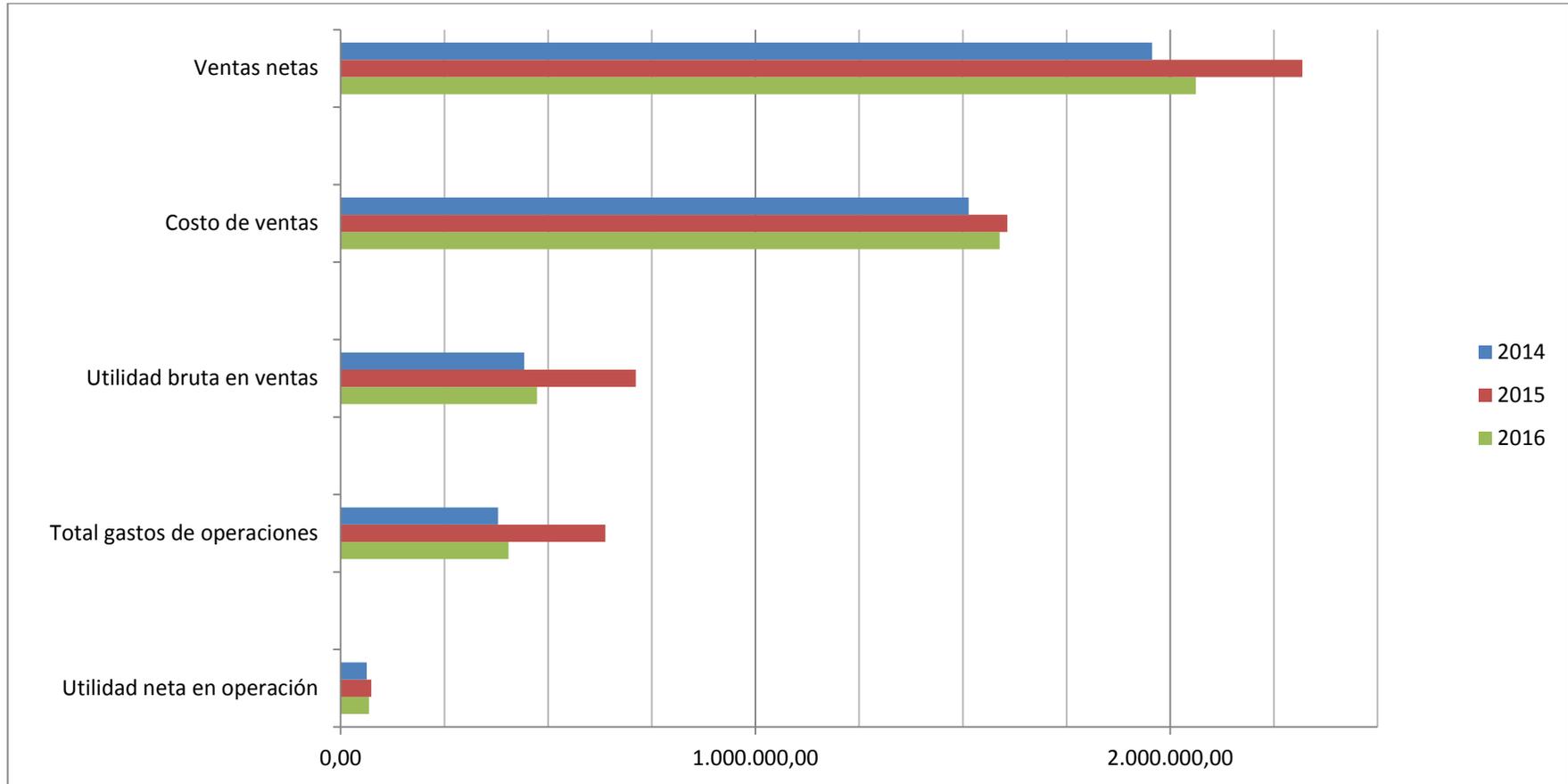
Tabla 4.4: Análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2014, 2015 y 2016

	2014	2015	2016	Análisis Periodo 2015		Análisis Periodo 2016	
				Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Productos de las ventas							
Ventas	1.956.117,58	2.318736,29	2.062.023,36	362.618,71	18,54%	-256.712,93	-11,07%
Ventas netas	1.956.117,58	2.318736,29	2.062.023,36	362.618,71	18,54%	-256.712,93	-11,07%
Costo de las ventas							
Compras	1.479.092,78	1.667.498,72	397.367,74	188.405,94	12,74%	-1.270.130,98	-76,17%
Inventario inicial	371.668,66	337.018,46	1.291.704,36	-34.650,20	-9,32%	954.685,90	283,27%
Mercancía disponible a la venta	1.850.761,44	2.004.517,18	1.689.072,10	153.755,74	8,31%	-315.445,08	-15,74%
Inventario final	337.018,46	397.367,74	100.441,26	60.349,28	17,91%	-296.926,48	-74,72%
Costo de ventas	1.513.742,98	1.607.149,44	1.588.630,84	93.406,46	6,17%	-18.518,60	-1,15%
Utilidad bruta en ventas	442.374,60	711.586,45	473.392,52	269.212,25	60,86%	-238.194,33	-33,47%
Gastos de Operaciones							
Gastos de administración	331.720,88	471.776,75	357.908,02	140.055,87	42,22%	-113.868,73	-24,14%
Gastos de venta	47.906,86	166.012,43	47.096,17	118.105,57	246,53%	-118.916,26	-71,63%
Total gastos de operaciones	379.627,74	637.789,18	405.004,19	258.161,44	68,00%	-232.784,99	-36,50%
Utilidad neta en operación	62.746,86	73.797,67	68.388,33	11.050,81	17,61%	-5.409,34	-7,33%

Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

Los resultados mostrados en la tabla anterior fueron calculados en base a las fórmulas mostradas en el Capítulo III, sección 5 “Procedimiento de la investigación”

Ilustración 4.4: Análisis comparativo de los estados de resultados de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2014, 2015 y 2016



Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

Al observar la tabla 4.5 y la ilustración 4.4, donde se presenta el análisis comparativo de resultados de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2014, 2015 y 2016, se destaca lo siguiente:

Para el año 2015:

- El monto de las ventas tuvo un ascenso de 18,54%.
- Se gastó en compras 12,74% más que el año anterior.
- La mercancía disponible para la venta fue mayor que el año anterior en un 8,31%.
- El inventario final fue 17,91% mayor al año anterior.
- Hubo un aumento en los costos de ventas de 60,86%
- Los gastos de operaciones tuvieron un marcado incremento (246,53%), teniendo el mayor peso los gastos de venta con 246,53%

Por último, se obtuvo una mayor utilidad en el año 2015 que en año 2014 con un 17,61%.

Para el año 2016:

- El monto de las ventas descendió en 11,07%.
- Se gastó en compras 76,17% menos que el año anterior.
- La mercancía disponible para la venta fue mayor que el año anterior en un 8,31%.
- Se inició con un inventario elevado (283,27% más que en el 2015)
- El costo de las ventas se mantuvo elevado, con una ligera disminución de 1,15%.
- La utilidad neta en operaciones descendió en un 7,33%

En general, se concluye que definitivamente hubo un descenso en las ventas, aumento en compras, un inventario estancado, alto costo de ventas y una utilidad menor.

Para complementar el análisis comparativo, se realiza un análisis de razones. (Ver tabla 4.5). Entre las razones de rotación de activo se utilizó la razón de rotación de inventario, y, de las razones de rentabilidad se calculó el margen de utilidad bruta.

La rotación de inventario mide el número de veces que, en promedio, se vendió el inventario durante el período, es decir la liquidez del inventario. Por lo general, mientras más rápida sea la rotación del inventario, habrá menos efectivo integrando el inventario y menos oportunidad de que el inventario se vuelva obsoleto.

La rentabilidad se concentra en la efectividad de la empresa para generar utilidades. El margen de utilidad bruta es la cantidad de cada dólar de ventas que queda después de pagar el costo de ventas.

Tabla 4.5: Aplicación de las fórmulas de razones financieras de la empresa SISTELESA, S.A., para los periodos 2015 y 2016

	2015	2016
Rotación de inventarios		
<u>Costo de las mercancías vendidas</u> Inventario promedio	$\frac{1.607.149,44}{367.193,10} = 4,38$ veces	$\frac{1.588.630,84}{696.072,81} = 2,28$ veces
	12 meses / 4,38 veces = 2,73 meses	12 meses / 2,28 veces = 5,26 meses
Inventario promedio = (Inventario inicial + inventario final) / 2	$(337.018,46 + 397.367,74) / 2 =$ 367.193,10	$(1.291.704,36 + 100.441,26) / 2$ = 696.072,81
Margen de utilidad bruta		
<u>Utilidad bruta</u> Ventas	$\frac{711.586,45}{2.318736,29} = 0,31$	$\frac{473.392,52}{2.062.023,36} = 0,23$

Elaborado por: La autora (2017). Fuente: SISTELESA, S.A. (2) (2017), Reportes del sistema

La rotación del inventario durante el 2015 fue de 4,38 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada tres meses ($12/4,38$), por lo que las mercancías permanecieron alrededor de tres meses en el almacén antes de ser vendidas.

La rotación del inventario durante el 2016 fue de 2,28 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada seis meses ($12/2,28$), por lo que las mercancías permanecieron alrededor de cinco meses en el almacén antes de ser vendidas.

Esto es un factor negativo para la empresa SISTELESA, S.A. ya que cualquier recurso sin movimiento, es un costo adicional. Tener un inventario que no rota, no es rentable. No es satisfactorio mantener un producto en el almacén durante un mes o más.

El margen de utilidad bruta para el 2015 es de \$0,31 por cada unidad monetaria. O bien el beneficio obtenido es 0,31 veces mayor que cada dólar invertido. O bien, cada unidad monetaria invertida produjo un rendimiento de 31% sobre la inversión.

El margen de utilidad bruta para el 2016 es de \$0,23 por cada unidad monetaria. O bien el beneficio obtenido es 0,23 veces mayor que cada dólar invertido. O bien, cada unidad monetaria invertida produjo un rendimiento de 23% sobre la inversión.

Se observa indudablemente que el margen de utilidad bruta descendió en el año 2016. Mientras más bajo es el resultado de esta razón financiera, menor es el rendimiento.

2. Plan de mejoras

Tabla 4.6: Plan de mejoras

Oportunidad de mejora: Incrementar la rentabilidad de la empresa SISTELESA, S.A.						
Meta: Elevar las ventas netas manteniendo o disminuyendo el costo de ventas y elevando la rotación del inventario.						
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuánto?	¿Cuándo?
Elevar las ventas netas	Departamento de ventas	- Realizar el pronóstico de la demanda.	- Para importar sólo los artículos necesarios.	Departamento de ventas		Periódicamente (dos veces al mes)
	Departamento de logística	- Optimizar la gestión del almacén.	- Para que el departamento de ventas trabaje con un inventario actualizado.	Departamento de logística	\$ 90 en capacitación de logística \$ 200 en software logístico	13/11/2017 al 15/11/2017
	Departamento de ventas	- Elevar rotación del inventario, al menos a 12 veces al año, es decir, que el inventario debe venderse al menos una vez al mes.	- Para elevar la rentabilidad del inventario	Departamento de ventas	\$ 240 en capacitación de ventas	20/11/2017 al 22/11/2017

Elaborado por: La autora (2017)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

Como conclusión cabe destacar lo siguiente:

SISTELESA, S.A. tiene en su inventario un promedio de 170 artículos importados, de los cuales 20 generaron pérdida en el valor de la venta en los periodos 2015 y 2016.

El incremento de las unidades vendidas en el 2015 puede deberse a las compras nerviosas de clientes que conocían la aplicación de la salvaguardia para las nuevas importaciones y quisieron aprovechar la mercancía que se encontraba en el inventario de la empresa SISTELESA, S.A., con el precio de venta sin aplicarse aún el incremento de la tasa arancelaria impuesta por la salvaguardia. Por lo que ya para el año 2016 se nota y se comprueba la disminución de las unidades vendidas.

Aunque las unidades vendidas aumentaron en el año 2015, según lo evidenciado en la tabla 4.4 e ilustración 4.3, ese incremento no fue lo suficiente para causar un aumento en dólares de las ventas.

Para el periodo contable 2015, se denota lo siguiente: a) El ascenso en el monto de las ventas se debe a las compras nerviosas de los clientes; b) El incremento de la mercancía disponible para la venta puede deberse a que la rotación del inventario fue más lenta que el año anterior, debido a la aplicación de la salvaguardia; c) Al finalizar el periodo 2015, se terminó con un inventario final mayor al año 2014, también por la rotación más lenta del inventario; d) Se evidencia un marcado incremento

en los costos de ventas, debido a los gastos generados por la aplicación de la salvaguardia, ya que la empresa debe recargar en el precio final de venta la tasa arancelaria impuesta a cada artículo; e) La utilidad fue mayor debido a que el monto de las ventas se incrementó.

Para el periodo contable 2015, se denota lo siguiente: a) Se observa un definitivo y evidente descenso de las ventas, por lo que la mercancía disponible para la venta fue mayor que en el 2015; b) Se observa una disminución de las compras; c) Es de notar que al inicio del periodo 2016 el valor del inventario fue elevado en relación al que había en el 2015; d) Igualmente, el costo de las ventas se mantuvo elevado; e) Por último, la utilidad neta en operaciones fue 7,33% menor al 2015.

Estas anteriores observaciones para el periodo contable 2015 y 2016, son una clara evidencia de la influencia de las medidas de salvaguardia del 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos estudiados.

En cuanto a la razón financiera rotación de inventario se concluye que: a) Durante el 2015 fue de 4,38 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada tres meses ($12 / 4,38$); b) La rotación del inventario durante el 2016 fue de 2,28 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron cada seis meses ($12 / 2,28$), por lo que las mercancías permanecieron alrededor de cinco meses en el almacén antes de ser vendidas; c) La rotación del inventario para ambos periodos es baja, lo que representa un mayor capital de trabajo invertido en el inventario, es un costo adicional, es un factor negativo para las finanzas de la SISTELESA, S.A. ya que no es rentable mantener un producto en la bodega durante más de un mes.

En cuanto a la razón financiera rotación de inventario se concluye que: a) El margen de utilidad bruta para el 2015 es de \$0,31 por cada unidad

monetaria; b) El margen de utilidad bruta para el 2016 es de \$0,23 por cada unidad monetaria, c) El margen de utilidad tuvo un descenso para el año 2016, obteniendo la empresa SISTELESA, S.A. un menor rendimiento en las ventas y el dinero invertido.

2. Recomendaciones

Se recomienda a:

El departamento de ventas: Realizar de forma periódica (dos veces al mes) el pronóstico de la demanda con el fin de importar sólo los artículos necesarios.

El departamento de ventas: Elevar rotación del inventario, al menos a 12 veces al año, es decir, que el inventario debe venderse al menos una vez al mes, para generar un mayor margen de utilidad bruta, utilidad neta y por ende, la rentabilidad de la empresa. Esto representa una buena administración y gestión de los inventarios. Una empresa que venda sus inventarios en seis meses, requerirá más recursos que una empresa que venda sus inventarios en un mes. La rotación de inventarios más adecuada es la que está más alejada de 1. Una rotación de 360 significa que el inventario se vende diariamente, lo cual debe ser uno de los objetivos de toda empresa.

El departamento de logística: Optimizar la gestión del almacén para que el departamento de ventas trabaje con un inventario actualizado. Se sugiere realizar actualización de conocimientos del talento humano y actualización de tecnología.

REFERENCIAS

- Alvarez, L. (2010). *Academia.edu. Los aspectos financieros de una empresa*. Recuperado el 29 de septiembre de 2017, de http://www.academia.edu/9011002/LOS_ASPECTOS_FINANCIEROS_DE_UNA_EMPRESA
- Amat, O. (2001). *Contabilidad y Finanzas*. Caracas: Editorial Arte Caracas, El Nacional.
- Asamblea Nacional (1). (20-10-2008). *Constitución de la República de Ecuador*. Quito: Registro oficial 449.
- Asamblea Nacional (2). (2010). *Código de la producción, comercio e inversiones*. Quito: Registro Oficial Suplemento 351.
- Asamblea Nacional (3). (06-10-2005). *Código Tributario*. Quito.
- Banco Central del Ecuador (BCE). (2015). *Disminuyó el déficit en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos en el Segundo Trimestre de 2015*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/835-disminuy%C3%B3-el-d%C3%A9ficit-en-la-cuenta-corriente-de-la-balanza-de-pagos-en-el-segundo-trimestre-de-2015>
- Banco Central del Ecuador (BCV). (2015). *Disminuyó el déficit en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos en el Segundo Trimestre de 2015*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/835-disminuy%C3%B3-el-d%C3%A9ficit-en-la-cuenta-corriente-de-la-balanza-de-pagos-en-el-segundo-trimestre-de-2015>
- Dominick, S. 1. (1998). *Análisis del impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del presidente Rafael Correa durante el periodo 2.008-2.010 en las Provincias de Pichincha e Imbabura*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.

- El Telégrafo. Redacción de Economía. (22 de Marzo de 2017). Al levantamiento de las salvaguardias le quedan 3 fases. *El Telégrafo*.
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. México: Prentice Hall.
- Enriquez, C. (2015). *Revista Líderes. Salvaguardias afectan comercio entre Ecuador y la Unión Europea*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/salvaguardias-comercio-ecuador-union-europea.html>
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). *Comercio internacional*. Barcelona: Edit. Reverté, S.A.
- Franklin, B. (Julio de 2017). La verdadera causa de la recesión económica. *Comercio*, 6.
- Garzozzi, A. (21 de diciembre de 2015). El Timbre Cambiario. (T. Santos, Entrevistador) *Revista Vistazo*.
- Gordillo, I. (2016). *Análisis de las salvaguardias en barras de acero y su impacto en las importaciones del sector ferretero de la zona norte de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad Laica "Vicente Rocafuerte".
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Manuel, G. (2017). Hay que pensar en incentivos.
- Medina, D. (2011). *Análisis del impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del presidente Rafael Correa durante el periodo 2008 - 2010*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.

Mendoza, P. (2016). *Análisis de la aplicación medidas de salvaguardia y su impacto en la industria de licores de la zona Carcelén Industrial del D.M.Q., año 2015*. Quito: Universidad Internacional SEK.

Paspuel, W. (2015). *El Comercio. Incertidumbre en empresas por salvaguardias*. Recuperado el 26 de septiembre de 2017, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-aranceles-empresarios-productos-economia.html>

Pazmiño, A. (2008). *Los tratados de libre comercio y las medidas de salvaguardia*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

Siemens Industry. (2017). *Siemens Industry*. Recuperado el 2 de octubre de 2017, de <https://www.industry.siemens.com/home/aan/es/ecuador/Documentos/Partners%20SIEMENS%20PDDF.pdf>

SISTELESA, S.A. (1). (2017). *Manual de normas y procedimientos de SISTELESA, S.A.* Guayaquil: SISTELESA, S.A.

SISTELESA, S.A. (2). (2017). *Sistema administrativo de SISTELESA, S.A.* Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Tecnicasdeestudio.org. (s.f.). *Técnicas de estudio. Justificación de la investigación*. Recuperado el 29 de septiembre de 2017, de <http://www.tecnicas-de-estudio.org/investigacion/investigacion5.htm>

Universidad Nacional Abierta (UNA). (2006). *Fundamentos de Contabilidad*. Caracas: UNA.

Vivas, A. (2005). *El Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisión en la Gerencia Pública*. Miami: Tecana American University.

Wikimedia Foundation. (2017). *Coste*. Recuperado el 29 de septiembre de 2017, de http://es.wikipedia.org/wiki/Costo#Gasto.2C_coste_e_inversi.C3.B3n

ANEXOS

ANEXO A
ARTÍCULOS 305 Y 306 DE LA
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008)

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

ANEXO B
ARTÍCULOS 4, 78 Y 88 DEL
CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (2010)

Art. 4.- Fines. - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y

- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;

Art. 78.- Medidas no arancelarias.- El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;
- b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;
- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;
- f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;
- g. Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,

Art. 88.- Defensa comercial.- El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para:

- a. Prevenir o remediar el daño o amenaza de daño a la producción nacional, derivado de prácticas desleales de dumping y subvenciones;
- b. Restringir o regular las importaciones que aumenten significativamente, y que se realicen en condiciones tales que causen o amenazan causar un daño grave, a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores;
- c. Responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano, siempre que puedan ser consideradas incompatibles o injustificadas a la luz de los acuerdos internacionales, o anulen o menoscaben ventajas derivadas de un acuerdo comercial internacional;
- d. Restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales;
- e. Restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos; y,

ANEXO C

ARTÍCULOS 3, 6 Y 7 DEL CÓDIGO TRIBUTARIO (2005)

Art. 3.- Poder tributario.- Sólo por acto legislativo de órgano competente se podrán establecer, modificar o extinguir tributos. No se dictarán leyes tributarias con efecto retroactivo en perjuicio de los contribuyentes.

Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley.

El Presidente de la República podrá fijar o modificar las tarifas arancelarias de aduana.

Art. 6.- Fines de los tributos.- Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.

Art. 7.- Facultad reglamentaria.- Sólo al Presidente de la República, corresponde dictar los reglamentos para la aplicación de las leyes tributarias. El Director General del Servicio de Rentas Internas y el Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en sus respectivos ámbitos, dictarán circulares o disposiciones generales necesarias para la aplicación de las leyes tributarias y para la armonía y eficiencia de su administración.

Ningún reglamento podrá modificar o alterar el sentido de la ley ni crear obligaciones impositivas o establecer exenciones no previstas en ella.

En ejercicio de esta facultad no podrá suspenderse la aplicación de leyes, adicionarlas, reformarlas, o no cumplirlas, a pretexto de interpretarlas, siendo responsable por todo abuso de autoridad que se ejerza contra los administrados, el funcionario o autoridad que dicte la orden ilegal.

ANEXO D
ARTÍCULOS 2 Y 7 DEL
ACUERDO DE LA OMC SOBRE SALVAGUARDIAS

Artículo 2

Condiciones

1. Un Miembro¹ sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un producto si dicho Miembro ha determinado, con arreglo a las disposiciones enunciadas *infra*, que las importaciones de ese producto en su territorio han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.
2. Las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda.

Artículo 7

Duración y examen de las medidas de salvaguardia

1. Un Miembro aplicará medidas de salvaguardia únicamente durante el período que sea necesario para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste. Ese período no excederá de cuatro años, a menos que se prorrogue de conformidad con el párrafo 2.
2. Podrá prorrogarse el período mencionado en el párrafo 1 a condición de que las autoridades competentes del Miembro importador hayan determinado, de conformidad con los procedimientos establecidos en los artículos 2, 3, 4 y 5, que la medida de salvaguardia sigue siendo necesaria para prevenir o reparar el daño grave y que hay pruebas de que la rama de producción está en proceso de reajuste, y a condición de que se observen las disposiciones pertinentes de los artículos 8 y 12.
3. El período total de aplicación de una medida de salvaguardia, con inclusión del período de aplicación de cualquier medida provisional, del período de aplicación inicial y de toda prórroga del mismo, no excederá de ocho años.



Instituto Superior
**Tecnológico
Bolivariano**
de Tecnología

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología

CERTIFICO:

Que después de analizado el Proyecto de Investigación con el tema: **Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos del 2014 al 2016**, y problema de investigación: **¿Cuál es el nivel de influencia de las medidas de salvaguardia implementadas en el año 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A. para los periodos 2015 y 2016?**, presentado por Karla Catalina Zavala Ruiz como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico, científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:
Zavala Ruiz Karla Catalina

Tutora:
Ing. Elizabeth Tomalá

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN
DE TRABAJOS DE TITULACIÓN



Yo, Zavala Ruiz Karla Catalina, en calidad de autora con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación *Influencia de las medidas de salvaguardia del 2015 en las ventas de la empresa SISTELESA, S.A.* para los periodos del 2014 al 2016, realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el Art. 114 del *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la *LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Zavala Ruiz Karla Catalina

Nombre y apellidos del Autor

Firma

N° de cedula: 0926113184



Factura: 002-003-000042943

20170901030D02355

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20170901030D02355

Yo, NOTARIO(A) JESSICA ALICIA RODRIGUEZ ENDARA de la NOTARÍA TRIGÉSIMA, comparecí a KARLA ALINA ZAVALA RUIZ portador(a) de CÉDULA 0926113184 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; y(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede AUTORIZACION, es(son) suya(s). La(s) firma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 29 DE NOVIEMBRE DEL 2017, (9:18).



Karla Zavala Ruiz

KARLA ALINA ZAVALA RUIZ
CÉDULA: 0926113184

Jessica Rodriguez Endara

NOTARIO(A) JESSICA ALICIA RODRIGUEZ ENDARA
NOTARÍA TRIGÉSIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL



CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0926113184

Nombres del ciudadano: ZAVALA RUIZ KARLA CATALINA

Condición del cedulaado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/CARBO
/CONCEPCION/

Fecha de nacimiento: 30 DE ABRIL DE 1986

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: ZAVALA GUARANDA CARLOS ORLY

Nombres de la madre: RUIZ PERALTA MARIA E

Fecha de expedición: 25 DE AGOSTO DE 2016

Información certificada a la fecha: 29 DE NOVIEMBRE DE 2017

Emisor: ANDRES AUGUSTO CHAVEZ QUINTANA - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 30 - GUAYAS -
GUAYAQUIL



Karla Zavala Ruiz

Certificado: 172-073-53946



172-073-53946

Ing. Jorge Troya Fuertes

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente



REPÚBLICA DEL ECUADOR
 DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
 IDENTIFICACIÓN Y EDUCACIÓN

CÉDULA DE IDENTIFICACIÓN N° **092611318-4**

CIUDADANÍA
 APELLIDOS Y NOMBRES
ZAVALA RUIZ KARLA CATALINA
 LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS GUAYAQUIL
 PEDRO CARBO / CONCEPCION
 FECHA DE NACIMIENTO **1986-04-30**
 NACIONALIDAD **ECUATORIANA**
 SEXO **MUJER**
 ESTADO CIVIL **SOLTERO**




INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **ESTUDIANTE** E4143V4442

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE **ZAVALA GUARANDA CARLOS ORLY**
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE **RUIZ PERALTA MARIA E**
 LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN **GUAYAQUIL 2016-08-25**
 FECHA DE EXPIRACIÓN **2026-08-25**

091463506

DIRECTOR GENERAL *[Signature]* FIRMA DEL SOLICITANTE *[Signature]*




CERTIFICADO DE VOTACIÓN
 ELECCIONES GENERALES 2017
 2 DE ABRIL 2017

295 JUNTA N° **295 - 273** NUMERO **0926113184** CÉDULA

ZAVALA RUIZ KARLA CATALINA
 APELLIDOS Y NOMBRES

GUAYAS PROVINCIA CIRCUNSCRIPCIÓN 1
 GUAYAQUIL CANTÓN ZONA 1
 FEBRES CORDERO PARROQUIA





CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencia permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Luis Alberto Abate Luis Abate
Nombres y Apellidos del colaborador
CEGESCIT

