



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO
EXTERIOR**

TEMA:

**“ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE
LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES
TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A”**

TUTOR

MSC. CARLOS IVÁN RIOFRIO ALVAREZ

AUTORES

MARÍA FERNANDA PARRALES ZAMBRANO

GUAYAQUIL, 2016



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO: "ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A"

AUTORES: María Fernanda Parrales Zambrano

REVISORES: MSC. Carlos Iván Riofrío

INSTITUCIÓN: Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil"

FACULTAD: Administración

CARRERA: Comercio Exterior

FECHA DE PUBLICACIÓN:

Nº DE PÁGS.:

ÁREA TEMÁTICA: Importaciones

PALABRAS CLAVES: Barreras Comerciales, Balanza Comercial, volumen de ventas, margen de utilidad, Salvaguardias, Restricciones, Balanza de pagos, Importaciones

RESUMEN: Este trabajo investigativo nace a partir de la problemática detectada en la empresa COMAUTOR S.A., debido a la imposición de las salvaguardias, que implemento el gobierno ecuatoriano para restringir las importaciones y regular la balanza de pagos, lo cual se convierte en una barrera comercial. Entre las causas principales se encuentra el encarecimiento de las partes y piezas de vehículos Toyota, ya que al haberse incrementado la sobretasa arancelaria, también aumentó el precio de venta al público. El precio de venta es un factor decisivo, ya que en varias ocasiones los clientes argumentan que los precios han subido en comparación a las compras anteriores que han realizado. Cabe recalcar que a pesar de que la empresa ha implementado estrategias de marketing como el asesoramiento a clientes al momento de realizar las ventas, haciendo énfasis en la calidad que tienen los productos originales Toyota; los clientes desisten y prefieren comprar repuestos alternos. Es por eso que nace la necesidad de analizar el impacto que ha tenido la aplicación de salvaguardias a la importación de repuestos automotrices en la empresa COMAUTOR S.A. y definir estrategias para minimizar la influencia en el margen de utilidad, ya que no se puede realizar un incremento considerable en el precio de los productos.

Nº DE REGISTRO (en base de datos):

Nº DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI	✓	NO
CONTACTO CON AUTORES: María Fernanda Parrales Zambrano	Teléfono: 0984996465		E-mail: mafercitaparrales@gmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Msc. Rosa Hinojosa de Leimberg, Decana		
	Teléfono: 2596500 Ext. 201 Decanato E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec		

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La egresada **MARÍA FERNANDA PARRALES ZAMBRANO**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la **Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A.**

Autora: **MARÍA FERNANDA PARRALES ZAMBRANO**.

MARÍA FERNANDA PARRALES ZAMBRANO
C.I. 0926530791.

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación, ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A, presentado por la estudiante MARÍA FERNANDA PARRALES ZAMBRANO como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

Firma: _____
MSC. IVAN RIOFRIO

CERTIFICADO ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: MARIA FERNANDA PARRALES.doc (D21504152)
Submitted: 2016-08-26 04:15:00
Submitted By: iriofrioa@ulvr.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

TESIS LILIANA JUNCO VACA URKUND.docx (D16791225)

Instances where selected sources appear:

38

AGRADECIMIENTO

El orgullo de este paso en mi vida profesional es dedicado a mis padres por ser el pilar más importante en mi vida y por demostrarme siempre su cariño levantándome los ánimos en momentos difíciles tanto de mi vida estudiantil como personal. Gracias por su paciencia y sabias palabras, por ser ese ejemplo a seguir que con amor y perseverancia de todo es posible. Dedico este triunfo también a mi familia en especial a mi hija quien me supo apoyar e incluso asistir conmigo a clases, madrugar y en momentos difíciles supo fomentar en mí el deseo de superación. Concluyo también dedicando este triunfo a todas las personas que de una u otra forma no dejaron que me rinda y que sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, convirtiéndose en pilares fundamentales para mi formación profesional.

A COMAUTOR S, A. por creer en mí y permitirme ser parte de sus labores e implementar mis conocimientos en el área que desempeño.

Maria Fernanda Parrales Zambrano.

DEDICATORIA

Agradezco a Dios, a la Virgen, por la salud, la vida, por ser mi impulso diario y por llenarme de fortaleza para cumplir una de las metas que me propuse desde que tome la decisión de hacer de esta carrera mi profesión. Como no estar agradecida con Él si nos brindó el ejemplo más grande de amor en este mundo dio a su hijo en la cruz por salvarnos. A mis padres, a mi familia que mi amor hacia ellos es infinito y que sin duda alguna en el trayecto de mi vida han demostrado su amor corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos. Finalmente agradezco a la Msc. Carlos Ivan Riofrío Alvarez, tutor de mi tesis, por toda la colaboración brindada y por transmitirnos sus conocimientos de manera sincera durante la elaboración de este proyecto.

Maria Fernanda Parrales Zambrano.

RESUMEN

Este trabajo investigativo nace a partir de la problemática detectada en la empresa COMAUTOR S.A., debido a las distintas políticas comerciales que ha implementado el gobierno ecuatoriano para restringir las importaciones y regular la balanza de pagos, hecho que ha provocado el encarecimiento del costo de adquisición de los productos que comercializa la empresa, y que por ende reduce el margen de rentabilidad que obtiene ya que debe tratar de mantener los precios de venta.

El precio de venta es un factor decisivo para realizar las compras, ya que en varias ocasiones los clientes argumentan que los precios han subido en comparación a las compras anteriores que han realizado. Cabe recalcar que a pesar de que la empresa ha implementado estrategias de marketing como el asesoramiento a clientes al momento de realizar las ventas, haciendo énfasis en la calidad que tienen los productos originales Toyota; los clientes desisten y prefieren comprar repuestos alternos.

Es por ello que nace la necesidad de analizar el impacto que ha tenido la aplicación de las distintas políticas comerciales que afectan a la importación de repuestos automotrices de la empresa COMAUTOR S.A., y definir estrategias para minimizar su influencia en el margen de utilidad, ya que no se puede realizar un incremento considerable en el precio de los productos.

Palabras Claves: Barreras Comerciales, Balanza Comercial, volumen de ventas, margen de utilidad, Restricciones, Balanza de pagos, Importaciones.

ABSTRACT

This investigative work is born from the problem detected in the company COMAUTOR S.A., due to different trade policies that the Ecuadorian Government has implemented to restrict imports and regulate the balance of payments, which has led to the increase in the cost of purchase of the products marketed by the company, and therefore reduces the margin of profitability obtained since you must try to keep the sale prices.

The selling price is a decisive factor to make the purchases, since on several occasions customers argue that prices have risen compared to previous purchases that have been made. It should be noted that while the company has implemented strategies of marketing as the advice to customers at the time of sales, with an emphasis on quality that have the original Toyota products; the customers give up and prefer to buy spare parts alternate.

Is for this reason that the necessity of analyzing the impact that the application of different trade policies affecting the import of spare parts Automotive of the company COMAUTOR S.A., and define strategies to minimize its influence on the profit margin, since can not be a considerable increase in the price of the products.

Key words: Trade barriers, trade balance, volume of sales, margin of utility, constraints, balance of payments, imports.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.2. Formulación del problema	5
1.3. Sistematización del problema	5
1.4. Justificación del problema	6
1.5. Objetivos de la investigación	7
1.5.1. Objetivo General.....	7
1.5.2. Objetivos Específicos.....	7
1.6. Delimitación o alcance de la investigación.....	8
1.7. Hipótesis de la investigación y Variables	9
1.7.1. Hipótesis	9
1.7.2. Variables	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	10
2.1. Fundamentos teóricos	10
2.1.1. Comercio Internacional.....	10
2.1.2. Teorías del Comercio Intraindustrial	12
2.1.3. Políticas Económicas	14
2.1.4. Políticas Comerciales.....	16
2.1.4.1. Aranceles.....	17
2.1.4.2. Regímenes especiales.....	20
2.1.5. Balanza de pagos.....	21
2.1.6. Balanza comercial.....	22
2.1.7. Proceso de importación.....	23
2.1.8. Pricing.....	24
2.2. Marco Referencial.....	25

2.2.1. Sector Automotriz Guayaquileño	25
2.2.2. Importaciones del sector automotriz de Ecuador.....	26
2.3. Marco Contextual.....	31
2.3.1. Antecedentes de la empresa COMAUTOR S.A.	31
2.3.2. Estructura Organizacional.....	32
2.4. Marco Legal.....	42
2.5. Marco Conceptual.....	47
CAPÍTULO III.....	48
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	48
3.1. Metodología de investigación	48
3.2. Tipo de investigación.....	48
3.3. Enfoque de la investigación.....	49
3.4. Técnicas de recolección de datos.....	50
3.5. Instrumentos de Investigación	51
3.6. Población y Muestra	55
3.7. Análisis de los resultados.....	55
3.7.1. Entrevistas.....	55
3.7.2. Observación Directa.....	59
3.7.2.1. Análisis del Costo de Importación de los productos de COMAUTOR S.A. ...	59
3.7.2.2. Análisis histórico- comparativo de las importaciones de COMAUTOR S.A.	65
3.7.2.3. Determinación de la influencia de las políticas Comerciales en las	
Importaciones.....	72
de COMAUTOR S.A.....	72
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES.....	80
BIBLIOGRAFÍA	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Delimitación de la investigación.....	8
Tabla 2. Beneficios del comercio exterior para el importador y exportador	11
Tabla 3. Partidas arancelarias del sector automotriz.....	30
Tabla 4. Nómina de accionistas de COMAUTOR S.A.	32
Tabla 5. Formato de encuesta dirigida al Gerente de COMAUTOR S.A.....	52
Tabla 6. Formato de entrevista dirigida al Jefe de Ventas de COMAUTOR S.A.	53
Tabla 7. Formato de entrevista dirigido a un integrante de la Asociación Ecuatoriana Automotriz	54
Tabla 8. Rubros para el cálculo del costo de importación	59
Tabla 9. Cálculo de la importación de bujías sin salvaguardias	62
Tabla 10. Cálculo de la importación de bujías con salvaguardias	63
Tabla 11. Variación de Valores en Salvaguardias por años.....	64
Tabla 12. Productos con mayor rotación en el año 2014.....	65
Tabla 13. Productos con mayor rotación en el año 2015	65
Tabla 14. Productos con mayor rotación en el año 2016.....	65
Tabla 15. Análisis comparativo de rotación del producto “ Poleas”	66
Tabla 16. Análisis comparativo de rotación del producto “Cañerías”	68
Tabla 17. Análisis comparativo de rotación del producto “Tensor”	70
Tabla 18. Nivel de influencia de las políticas comerciales en las importaciones de COMAUTOR S.A.....	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Balanza de pagos	22
Figura 2. Variación de las importaciones con aplicación de salvaguardias.....	27
Figura 3. Resumen de ventas del sector automotriz	28
Figura 4. Organigrama de COMAUTOR S.A.	33
Figura 5. Proceso de venta	34
Figura 6. Proceso de créditos y cobranzas	35
Figura 7. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto Poleas.....	67
Figura 8. Tendencias de aumento del costo de importación del producto poleas	68
Figura 9. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto “Cañerías”	69
Figura 10. Tendencias de aumento del costo de importación del producto “Cañerías”	69
Figura 11. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto “Tensor”	71
Figura 12. Tendencias de aumento del costo de importación del producto “Tensor”	71

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se ha diseñado para realizar un análisis de las políticas comerciales en las importaciones de las subpartidas de partes y piezas de vehículos automóviles Toyota 2,700 C.C y su incidencia en la compañía COMAUTOR S.A. El análisis que se ha realizado, se enfoca específicamente en las importaciones de ese tipo de productos que realiza la empresa; que han provocado el encarecimiento de los artículos al momento de la nacionalización de las mercancías.

Para realizar el análisis se utilizaron técnicas de recolección de datos estadísticos, contables y entrevistas, ya que por medio de ellas se pudo evaluar de forma cuantitativa y cualitativa el impacto que las restricciones a la importación de piezas y partes automotrices han tenido en la compañía. El trabajo se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I.- Se describe la problemática de la empresa, así como la justificación de la misma, el objetivo general y los específicos que permiten el desarrollo de la investigación.

Capítulo II.- Se exponen los diversos fundamentos teóricos, referenciales y legales relacionados con el tema de investigación.

Capítulo III.- Se analizan los datos estadísticos y contables para demostrar la afectación de las salvaguardias en las importaciones de partes y piezas automotrices de la compañía COMAUTOR S.A.

Capítulo IV.- Se desarrolla las conclusiones y recomendaciones, para la Compañía COMAUTOR S.A.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

La política comercial del Ecuador está regida por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, y en dicho documento legal se plantea como principales políticas comerciales a los aranceles, los regímenes especiales, las normas comerciales, licencias de exportación y prohibición de importaciones. En los últimos años se han generado varios cambios en dicho ámbito, entre ellos las restricciones de cupos de importación, o la variación de porcentajes de salvaguardias, así como normas INEN que deben cumplir ciertos productos.

El sector automotriz ha sido uno de los sectores que se ha visto afectado por muchos de los instrumentos de la política comercial que se ha implementado en el país debido al déficit en la Balanza Comercial del Ecuador. Por varios años el comercio interno de vehículos como de piezas y partes, se ha visto influido por el incremento de las importaciones de ese tipo de productos, esta situación se debe a que la industria nacional, en sectores metalmecánicos, no ha desarrollado estrategias para ser eficiente en cuanto a su producción y no tiene la capacidad competitiva de las grandes industrias extranjeras.

Las importaciones del sector automotriz generan ciertos beneficios para la economía del país, algunos de ellos son la apertura de plazas de trabajo en sectores relacionados como los talleres mecánico o la parte administrativa de las empresas de dicha industria. Además, esta industria impulsa a otros sectores que están de cierta forma vinculados como el siderúrgico, metalúrgico, minero, vidrio, petroquímico y demás.

Dentro de este análisis se analizarán los instrumentos de la política comercial que rige en Ecuador, con la finalidad de determinar cuál es la que ha generado mayor impacto a las importaciones de la Compañía Comercial Automotriz Motor Parts COMAUTOR S.A., empresa constituida el 25 de Mayo de 1999 que tiene como actividad principal la venta de repuestos automotrices alternos y originales de la marca TOYOTA, cuya principal sucursal está ubicada en las calles en Alcedo y Esmeraldas de la ciudad de Guayaquil, enfocándolo principalmente a los periodos 2014 y 2015 que son los años en donde se ha detectado mayores variaciones en las importaciones de partes y piezas automotrices, y por ende en las ventas y margen de rentabilidad.

COMAUTOR S.A. es una compañía a través del tiempo ha ido creciendo paulatinamente, dándose a conocer en el mercado guayaquileño y ganando participación en el mercado automotriz. Al pasar los años la empresa ha implementado varios procesos de mejoras, entre ellos, el hecho de realizar importaciones desde el año 2010, época en la que la rentabilidad que dejaba dicha actividad era bastante atractiva, y de hecho lo fue hasta el año 2014 porque solo se pagaban ad valorem; lo cual resultaba beneficioso para la compañía ya que le permitía registrar un crecimiento sostenido y además cumplir con las expectativas de sus clientes.

Sin embargo desde el año 2015 se implementaron varias políticas comerciales que afectan la importación de partes y piezas para vehículos, como los cupos de importación, las salvaguardias, las Normas Inen. Hecho que provocó que COMAUTOR S.A. bajara el nivel de importaciones que realizaba debido a que los directivos decidieron realizar compras nacionales porque adquirir la mercancía internacionalmente representaba un mayor costo de adquisición, generando para la empresa un mayor flujo de salida de efectivo por dicho rubro. Es preciso mencionar que siendo las partes y piezas de vehículos artículos que se adquieren

por necesidad, los clientes se ven obligados a comprarlos; sin embargo el nivel de ventas de COMAUTOR S.A. si bajó desde la imposición de las nuevas políticas comerciales; y por ende también bajó el nivel de utilidad.

Actualmente la ciudad de Guayaquil es una de las dos más grandes ciudades del Ecuador, y cuenta con un parque automotor bastante extenso que se convierte en una gran oportunidad para el sector; sin embargo al mismo tiempo que se incrementa la demanda, también se diversifica la oferta. Es así que actualmente existe un mercado muy competitivo en estructurado por comerciantes minoristas y distribuidores que se dedican a vender repuestos automotrices dirigidos a un gran número de vehículos livianos y pesados, hecho que hace cada vez más difícil el logro de un crecimiento sostenido, más aún si se toma en cuenta el grado de competitividad existente.

A lo largo de la calle “Ayacucho”, zona reconocida por la comercialización de partes y piezas automotrices, y que es altamente concurrida, se puede visualizar el alto nivel de competencia existente; sin embargo, allí se encuentran una gran diversificación de productos automotrices de todas marcas y de todo nivel de calidad, y son pocos los establecimientos que ofrecen repuestos Toyota originales, hecho que para COMAUTOR S.A., es una ventaja competitiva ya que la compañía si trabaja con productos de dichas características.

No obstante, el mayor problema que atraviesa la empresa es que desde que se implementaron nuevas políticas comerciales por el gobierno desde el año 2015, la importación de los productos que vende COMAUTOR S.A. ha afectado negativamente en el aspecto financiero de la compañía, ya que su rentabilidad ha disminuido notablemente

debido a que al elevarse el costo de importación de partes y piezas automotrices, se reduce el margen de utilidad.

Este trabajo investigativo se enfoca en el análisis la problemática detectada en COMAUTOR S.A., que se basa específicamente en el efecto que han tenido la aplicación de las políticas comerciales que restringen las importaciones, en el nivel de ventas y por ende de rentabilidad de la empresa. Debido al incremento de precios al momento de importar, la empresa se ha visto en la necesidad de abandonar o sustituir ciertas sub-líneas de productos para poder seguir obteniendo un margen de rentabilidad adecuado y para brindarles opciones diferentes a los clientes y que no migren a otras empresas de la competencia.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo se ven afectadas las importaciones de las subpartidas de partes y piezas de vehículos automóviles Toyota 2,700 C.C en la compañía COMAUTOR S.A, por las nuevas políticas comerciales aplicadas desde el periodo 2015?

1.3. Sistematización del problema

¿Cuáles son las principales políticas comerciales que afectan la importación de partes y piezas de vehículos en Ecuador?

¿De qué manera afecta al sector automotriz las políticas comerciales que restringen las importaciones a la hora de adquirir productos para su posterior comercialización a nivel nacional?

¿Qué medidas deberían tomar las empresas del sector automotriz para contrarrestar las políticas comerciales aplicadas por el Gobierno?

1.4. Justificación del problema

La importancia de realizar esta investigación radica en la necesidad de la empresa COMAUTOR S.A. de determinar si las políticas comerciales aplicadas por el Gobierno han influido en las importaciones que realiza la compañía. Para ello se requiere llevar a cabo un análisis de las importaciones que ha realizado COMAUTOR S.A. durante el periodo comprendido entre los años 2014 y 2016 ya que será un lapso de tiempo considerable como para registrar los cambios que se han dado en dicho aspecto.

Durante el desarrollo del trabajo investigativo se hará énfasis en el análisis específico de las subpartidas de partes y piezas automotrices importadas por la COMAUTOR S.A., su evolución en cuanto a costos y el impacto que éstos han tenido tanto en las ventas como en el margen de rentabilidad a lo largo de dos años. Es así que se podrá determinar si las políticas comerciales han influido positiva o negativamente en la actividad comercial de la empresa.

Habiendo logrado determinar el impacto de las políticas comerciales emitidas en las resoluciones 065 del Comex de restricción cuantitativa a las importaciones de CKDs de vehículos; la Resolución 116 que incluye la presentación del Certificado de Reconocimiento en los controles de productos de importación; la Resolución 14272 que aprueba el Reglamento Técnico Ecuatoriano “Juegos de cables para bujías de encendido”; Resolución N° 14453 del INEN que aprueba el Reglamento Técnico Ecuatoriano “Elementos mínimos de seguridad en vehículos automotores”, en las importaciones de COMAUTOR S.A., los directivos de la empresa contarán con una información condensada que mostrará de forma

específica la afectación a las importaciones y mediante su interpretación se podrán tomar decisiones acertadas para minimizar la influencia de todas las políticas comerciales en la operatividad de la empresa.

Cabe recalcar que para asegurar el posicionamiento de mercado que la empresa ha conseguido, se debe estar en constante monitoreo o estudio de los demás actores o elementos influyentes en la industria automotriz, por lo que esta investigación permitirá que la empresa determine las opciones que puede utilizar como mecanismo para no perder competitividad en la ciudad de Guayaquil.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General

Analizar las políticas comerciales a las importaciones de las subpartidas de partes y piezas de vehículos automóviles Toyota 2,700 C.C y su incidencia en la compañía COMAUTOR S.A, para determinar la afectación en la rentabilidad, y variación del costo de importación.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Determinar la problemática existente en la empresa COMAUTOR S.A., en lo relacionado a la importación de repuestos automotrices.
2. Analizar las políticas comerciales que afectan a la importación de partes y piezas automotrices en Ecuador, sus antecedentes y variaciones en los últimos años.

3. Diagnosticar la influencia que ha tenido la aplicación de las nuevas políticas comerciales en el ámbito financiero de la empresa COMAUTOR S.A. con la afectación en la rentabilidad, y variación del costo de importación.

1.6. Delimitación o alcance de la investigación

Este proyecto de investigación se encuentra delimitado por varios parámetros, mismos que se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 1. Delimitación de la investigación

PARÁMETROS	DELIMITACIÓN
Delimitación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Provincia: Guayas • Cantón: Guayaquil
Delimitación sectorial	<ul style="list-style-type: none"> • Industria automotriz • Empresa COMAUTOR S.A.
Delimitación temporal	<ul style="list-style-type: none"> • Duración de investigación: 6 meses • Periodo de análisis: 2014 - 2016
Delimitación contextual	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas comerciales • Subpartidas partes y piezas automotrices
Delimitación académica	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Exterior • Importaciones
Delimitación económica	<ul style="list-style-type: none"> • Influencia de la aplicación de políticas comerciales en las importaciones de la empresa COMAUTOR S.A.

Elaboración: María Fernanda Parrales Zambrano.

1.7. Hipótesis de la investigación y Variables

1.7.1. Hipótesis

Las políticas comerciales restrictivas impuestas por el Gobierno han influido negativamente en el volumen y costo de los productos automotrices que importa COMAUTOR S.A., generando una reducción tanto en sus ventas como en el margen de utilidad.

1.7.2. Variables

Variable Independiente

- Políticas Comerciales Impuestas por el COMEX

Variable Dependiente

- Costos de importación

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.1. Fundamentos teóricos

2.1.1. Comercio Internacional

(Canta, y otros, 2014), definen al comercio internacional como el “intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas”. Dentro del mundo globalizado en el que se vive actualmente, el intercambio de bienes y servicios es una actividad común entre países que carecen de ciertos recursos pero que pueden exportar los que cubren la demanda nacional y alcanzan para la demanda internacional. El comercio internacional toma mayor auge a mitad del siglo XX, marcando una acelerada tendencia de crecimiento a partir de la década de los 90’s.

Son muchas las ventajas que para un país representa la apertura hacia el comercio internacional, entre las más relevantes se encuentra que si un país produce un excedente de cierto bien o servicio con ventajas comparativas en lo que a costos de fabricación se refiere, y los puede destinar para la exportación a otros países que lo demanda, obtendrá un nivel de ganancia que incluso le permitirá importar otros bienes que les resulta más beneficioso adquirirlos internacionalmente que producirlos localmente.

Cuanto mayor sea la Relación Real de Intercambio (RRI), mayor será el beneficio del Comercio Internacional. En ocasiones, resulta económicamente más sustentable sacrificar parte de los bienes destinados al consumo nacional y exportarlos, con el objeto de conseguir una mejor RRI (Canta, y otros, 2014, pág. 45).

En lo que respecta específicamente al ámbito económico, el mayor beneficio que otorga a un país la práctica del comercio internacional es la especialización productiva, misma que se logra mediante la división internacional del trabajo; hecho que se sustenta en la desigualdad de los factores productivos o de la disposición de recursos naturales, capital, tecnología, entre otros factores. Bajo tal percepción es que normalmente se sostiene que un país que opta por la importación de un producto que por diversas razones no puede fabricar, obtiene ventajas económicas al comercializarlo internamente, sin embargo es preciso mencionar que los beneficios no solo son para el importador sino también para el exportador, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2. Beneficios del comercio exterior para el importador y exportador

Beneficios para el exportador	Beneficios para el importador
<ul style="list-style-type: none"> • Logra ampliar su mercado • Diversifica el riesgo implícito en la comercialización. • Supera la estacionalidad de la demanda interna y las limitaciones del mercado local. • Eleva sus niveles de producción minimizando costos unitarios. • Reduce la capacidad ociosa de la empresa. • Logra mayor posicionamiento de la marca comercial. • Obtiene ingreso de divisas internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con mayor diversidad para aprovisionamiento. • Puede aprovechar la estabilidad de precios internacionales. • Puede ampliar sus líneas de productos. • Facilita la captación de nuevos clientes mediante la diversificación de la oferta. • Reduce los costos de producción de un bien que costaría mucho más producir localmente.

Tomado de: (Jerez Riesco, 2011)

Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Siempre ha existido una ligera confusión entre los términos comercio internacional y comercio exterior. (Canta, y otros, 2014), aclaran que el comercio exterior es un intercambio entre residentes de un país extranjero teniendo en consideración requisitos bancarios, administrativos y fiscales entre ambos países; es decir, se rige por el derecho internacional privado; mientras que el comercio internacional se refiere a movimientos comerciales y financieros que tienen carácter universal, y se rige por el derecho internacional público.

2.1.2. Teoría del comercio intraindustrial

Esta teoría se fundamenta en el análisis de la migración de industrias sólidas originarias de países desarrollados, que por cuestiones de oportunidades de crecimiento económico han instalado sus bases en países donde el costo productivo es mucho menor. Cuando la demanda de un producto a nivel local no es muy alta, pero se denota oportunidades de altos niveles de demanda en otros países, la exportación es la mejor opción; sin embargo, al elevarse la demanda local el incremento de la producción es inevitable.

Cuando se produce la expansión de la demanda de un bien o servicio, la producción de bienes se torna estandarizada y se debe buscar lugares donde la el ciclo productivo resulte menos costoso porque hay mayor disponibilidad de recursos; en consecuencia, los países desarrollados se convierten en importadores de dichos productos para obtener mejores beneficios económicos (Feenstra & Taylor, 2011)

(Esteve, 2009) considera como comercio intraindustrial aquel que lleva a cabo a través del intercambio de mercancías de la misma industria entre dos países, a diferencia de los modelos clásicos de comercio como el de ventaja comparativa por ejemplo donde el intercambio es realizado con productos de distinta naturaleza. En el ámbito económico se han establecido

dos tipos de factores mediante los que se explica la teoría del comercio Intraindustrial: el primero es las hipótesis funcionales, mismas que se sustentan en condiciones reales de comercio; mientras que la segunda, que son las hipótesis teóricas, se fundamentan en las nuevas teorías del comercio internacional.

Las hipótesis funcionales más aplicadas son aquellas que aseguran que el comercio intraindustrial se basan en aspectos de tipo estacional; que se da sobre todo cuando un país produce altos niveles de bienes agroalimentarios catalogados como perecederos y busca la exportación como mecanismo más idóneo. Otro aspecto en el que se basa en el comercio fronterizo, que se da cuando las materias primas poseen un costo unitario bajo pero que su costo de transporte es alto, por lo que se importan desde países vecinos fronterizos y viceversa.

El comercio intraindustrial también se produce por el tráfico de perfeccionamiento, que consiste en las importaciones de bienes con el fin de exportarlos una vez que hayan sido levemente transformados, de tal forma que sigan perteneciendo a la misma partida arancelaria. Como se mencionó previamente, el comercio intraindustrial también surge de las nuevas teorías del comercio internacional, en cuatro puntos específicos:

1. **Diferenciación de productos.-** Los modelos de diferenciación de productos consisten en que empresas de diversos países pueden producir bienes que a pesar de ser similares no se consideran como sustitutos perfectos, pero que siendo sujeto de importación o exportación por parte de un mismo país da lugar al comercio intraindustrial.

2. **Aprovechamiento de economías de escala.-** Se produce debido a que si las empresas de un mismo sector industrial enfocan sus esfuerzos en una línea determinada de productos, pueden conseguir la reducción de sus costos y por ende estarán en capacidad de exportarlos e importarlos con otros países.
3. **Competencia imperfecta.-** Implica que para las empresas que están operando en mercados de competencia imperfecta donde la demanda es menos elástica respecto al precio del producto, les es más oportuno a las compañías extranjeras asimilar los costos de transporte para establecer sus productos en mercados alejados de su centro de producción en condiciones de competencia perfecta.
4. **Diferencias tecnológicas entre países.-** Dichas diferencias son las que posibilitan que ciertos países puedan producir bienes sustitutos para dar paso al comercio intraindustrial.

2.1.3. Políticas Económicas

Ecuador fue el segundo país de América Latina en dar paso a la dolarización como uno de los mecanismos para enfrentar la crisis que se generó en el país a finales de la década del 90 asumiendo que el escenario posterior sería desconocido ya que no se tenía la certeza de que fuera la mejor opción para el resurgimiento del sistema económico. El cambio de moneda no solo implicaba dejar de utilizar el sucre que hasta ese entonces era la moneda oficial, sino que podía generar efectos colaterales en diversos indicadores como el PIB, la inflación, la balanza comercial y demás.

En esa época se había registrado una tendencia decreciente en el boom petrolero, hecho que generaba a su vez un déficit monetario que Ecuador tenía que suplir de alguna manera, y sumado a ello la crisis social y económica a consecuencia de constantes cambios políticos, el país necesitaba la aplicación de políticas económicas radicales. Es así que el 9 de enero del año 2000 se decretó oficialmente el cambio de moneda oficial como una medida extrema para frenar la hiperinflación que en ese momento existía, la devaluación del sucre y la caída del precio del petróleo, entre otros problemas.

El propósito principal de la dolarización era minimizar en la medida de lo posible los costos de transacción para flujos internacionales de capital y alcanzar la convergencia en las tasas de interés que se manejaban a nivel exterior, pero sobre todo, la medida pretendía crear mejorar el sistema económico del país restableciendo registros con tendencia creciente. Cuando se dio la dolarización, ésta fue acompañada de una devaluación extrema ya que 1\$ representaban 25.000 sucres, generando efectos catastróficos en muchos segmentos de la población, sobre todo en aquellos que tenían sus deudas en dólares, y los que contaban con ahorros en sucres.

Las políticas comerciales son instrumentos de las políticas económicas de un país, y por su parte, éstas últimas consisten en diferentes estrategias de intervención o actuaciones llevadas a cabo por algunos "gobiernos" en la toma de decisiones políticas y político-económicas. Son consideradas también como herramientas que utiliza el estado para intervenir en la economía nacional con la finalidad de alcanzar objetivos propuestos, tales como dinamismo, estabilidad de precios, entre otros.

Las políticas económicas pueden ser de diversos tipos, dependiendo del sector o factores con los que se las relacione, y entre los más reconocidos están: las políticas a corto plazo, que

son las que buscan afrontar la situación actual de un país sobre todo en lo que respecta a su coyuntura económica y se vinculan con factores como la inflación o el desempleo. Por otra parte están las políticas a largo plazo, que son medidas de carácter estructural tales como el desarrollo de un sector específico, mejor distribución del ingreso, entre otros.

Siendo las políticas económicas, medidas para modificar situaciones específicas de un país, implica el manejo de algunas variables para el cumplimiento de objetivos económicos específicos. El cumplimiento de las metas para las que se imponen dichas políticas económicas depende de la adecuada gestión de ciertos instrumentos que intervienen o pueden influir en el entorno, entre las que se pueden mencionar la política monetaria, política fiscal o política comercial.

2.1.4. Políticas Comerciales

La política comercial se ha definido como el manejo del conjunto de instrumentos del estado para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. La política comercial está orientada hacia el comercio exterior y la búsqueda de mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, sobre la base de acuerdos o tratados de libre comercio (Veletanga, 2015).

La forma en que los países deben llevar a cabo las relaciones comerciales con otras naciones siempre ha estado enmarcada en dos tipos de tendencias económicas principales: por un lado, el esquema proteccionista, que consiste en favorecer la producción nacional frente a la competencia extranjera mediante restricción a las importaciones e incentivos a la producción nacional; y por otra parte el librecambista que es una doctrina económica que defiende la libertad del comercio internacional a través de la suspensión de aranceles.

La política comercial que utilice un país le permitirá influir en las relaciones comerciales que tenga con los demás estados, y comprende entre otras cosas la política arancelaria, que es un mecanismo utilizado para proteger la producción nacional y captar recursos económicos bajo la modalidad de impuestos que gravan las operaciones exteriores.

La política comercial implica, entre otras cosas, la definición de políticas arancelarias como mecanismo protector por una parte, y captador de recursos mediante la recaudación de impuestos indirectos por otra; impuestos que están enfocados en gravar las actividades de comercio exterior. Entre los principales instrumentos de política comercial se encuentran los aranceles y los regímenes especiales, mismos que se detallan a continuación:

2.1.4.1. Aranceles

Las barreras arancelarias , de acuerdo a lo mencionado por (PROECUADOR, 2013), son aquellas tarifas impuestas legalmente por la Aduana para dar apertura a la entrada o salida de productos de comercialización. Específicamente en Ecuador no se ha fijado ningún arancel para la salida de bienes o servicios; no obstante, si existen aranceles para el ingreso de productos al país como mecanismo de defensa ante el comercio exterior.

El impacto que causan los aranceles en la comercialización internacional radica en la afectación al precio del bien o producto, ya que mientras mayor sea el costo de las barreras arancelarias, será menos conveniente el ingreso a un determinado mercado, debido al encarecimiento que causa. A nivel nacional, los derechos arancelarios se encuentran plasmados en el Arancel de Importación de Mercancías, constituido por la Nomenclatura

Andina (NANDINA), cuyo alcance abarca las diversas mercancías que se incluyeron en el arancel de importaciones.

En Ecuador existen dos tipos de aranceles: los ad-valores, y los aranceles específicos; sin embargo, esas dos tipologías posteriormente derivan en otras posibles combinaciones, tal como se expone a continuación:

- **Ad-valorem.-** Catalogado también como “arancel de valor agregado”, es el que se calcula estableciendo como base un porcentaje del valor específico del producto, como ejemplo se puede citar el 5% del valor del CIF.
- **Arancel Específico.-** El arancel específico es establecido tomando como base al peso del producto o mercancía, por lo que para determinarlo cuantitativamente se debe enfocar en la unidad de medida del producto; por ejemplo: 10\$ por cada kilo de un producto.
- **Arancel Mixto.-** Es el que está estructurado por la mezcla del arancel específico y el ad-valorem; es decir, que los dos tipos de aranceles se cargan al valor de la mercancía.
- **Arancel anti-dumping.-** Este tipo de arancel consiste en la tarifa que se le aplica a la importación de aquellos bienes que reciben subvenciones de su país de origen, y son dichas subvenciones las que les permiten exportarlos por debajo del costo de fabricación.

- **Salvaguardias.-** (Calvo, 2011), define a las salvaguardias como un mecanismo de defensa para proteger la producción nacional del incremento relativo o absoluto de las importaciones. Usualmente las salvaguardias se utilizan como medidas emergentes de protección, y tienen carácter temporal, pueden sufrir modificaciones dependiendo de las necesidades que presente el país en cuestión, con el fin de elevar el nivel competitivo frente a la adquisición de productos de otros países.

Este tipo de medidas se utilizan como un escudo para competir contra productos importados y fomentar el desarrollo de la industria nacional, otorgando mayores oportunidades de comercialización para los productores internos, y limitando la actividad de productores externos. Sin embargo, hay que tener en consideración que en ciertas ocasiones, las salvaguardias vienen acompañadas de cambios en cuanto a precios de productos, encarecimiento, o disminución del nivel de ventas de las empresas que importan productos para el desarrollo de sus actividades.

Cabe recalcar que las salvaguardias no son medidas que se puedan instaurar sin una sustentación previa que fundamente los efectos que causarán en el sistema económico de un país, por lo que se deben cumplir ciertos requisitos para su implementación, entre ellos: un incremento en el nivel de importaciones que represente una amenaza para el país, un posible daño mediante el ingreso de productos que impliquen cierto riesgo, o la necesidad de promover la producción nacional como medida para mejorar el sistema económico de un país.

2.1.4.2. Regímenes especiales

Se considera como régimen especial a la modalidad de importación o exportación que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros según corresponda. Las normas andinas sobre regímenes aduaneros permiten que se lleven a cabo los procedimientos formales para el ingreso o salida de mercancías habiendo antes adoptado a nivel andino el Documento Único Aduanero (DUA).

Desde que en Ecuador se implementó el sistema Ecuapass, el proceso de regímenes especiales se ha agilitado considerablemente. Antes se requería la creación de un Código de Autorización CDA y se debía esperar que se aprobara para incursionar en los regímenes especiales, pero ahora solo se debe pedir la autorización que minimizará el tiempo de espera para acceder al régimen especial(Proaño, 2015).

De acuerdo a la Ley de Aduanas existen los siguientes regímenes especiales:

- Transito Aduanero
- Importación Temporal con reexportación en el mismo Estado
- Importación Temporal para perfeccionamiento activo
- Depósito Aduanero
- Almacenes libres y especiales
- Exportación Temporal con reimportación en el mismo Estado
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- Devolución Condicionada
- Reposición con franquicia arancelaria
- Zona Franca

- Régimen de maquila (Ley Orgánica de Aduanas, 2007).

2.1.5. Balanza de pagos

La balanza de pagos implica el registro de las actividades económicas que se llevan a cabo entre un determinado país y el resto del mundo, y se considera un periodo específico para su análisis. Catalogada como un indicador económico, la balanza de pagos está estructurada por tres cuentas principales: la cuenta corriente, que incluye rubros de bienes, servicios, rentas y transferencias corrientes; la cuenta de capital y financiera, que implica lo relacionado con las transferencias de capital e inversión; y los errores y omisiones, que son los que permiten registrar los ajustes requeridos en las cuentas (González, Martínez, Otero, González, & Encarnación, 2011).

La balanza de pagos no solo es catalogada como una herramienta de análisis económico o monetario, sino que además es considerada como un instrumento primordial para el establecimiento de políticas económicas de un país. Mediante el registro de las transacciones comerciales y de capital que se realizan entre personas naturales o jurídicas de un país a otro, se pueden obtener resultados globales positivos o en su defecto negativos durante un periodo que por lo general es anual.

Figura 1. Balanza de pagos



Tomado de: Presupuesto General del Estado (2016)

2.1.6. Balanza comercial

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones (PROECUADOR, 2013).

Son varios los factores que pueden influir de alguna manera en las variaciones que registra la Balanza Comercial de un país, entre ellos se pueden mencionar los precios de los bienes tanto en su país de origen como en el país de destino; así como el costo que implica el transporte o las barreras arancelarias que tenga el país de destino. Otro factor que se tiene en cuenta dentro de ese ámbito es la moneda o tipo de cambio utilizado para comercializar el bien, ya que todo ello afecta el nivel de rentabilidad de las transacciones y ello se ve reflejado en el análisis general.

2.1.7. Proceso de importación

El proceso de importación en Ecuador debe seguirse cumpliendo a cabalidad con los requisitos y pasos formales impuestos por la Aduana del Ecuador, misma que establece el cumplimiento de los regímenes de importación plasmados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), que es el documento legal que regula dicha actividad. Es así que las personas naturales o jurídicas que deseen optar por la importación de bienes, puedan hacerlo cumpliendo a cabalidad con los diferentes requerimientos legales que rigen en el país.

Uno de los principales aspectos que deben cumplir las personas naturales o jurídicas que deseen importar bienes es estar domiciliados dentro del territorio ecuatoriano y desarrollar actividades de comercio exterior que estén debidamente registradas en el portal de ECUAPASS, sistema que sirve para agilizar los procesos de importación, que antes era bastante tardío.

El registro en el portal ECUAPASS puede realizarse desde cualquier dispositivo con acceso seguro a internet ya que se van a requerir la digitación de datos personales importantes. Para ello el importador debe contar ya con el Registro Único de Contribuyente, y tener una autorización vigente para emitir facturas, guías de remisión y demás documentos necesarios para la comercialización de bienes o servicios. Paso seguido, debe obtener el certificado digital para adquirir la firma electrónica y su respectiva autenticación en el Banco Central del Ecuador y Security Data.

Con dichos requisitos el importador puede proceder al registro en el portal de ECUAPASS, el mismo que le exigirá la creación de un usuario y posterior aceptación de las

políticas de uso, así como el registro de la firma electrónica. Una vez registrado, el importador deberá cumplir en los plazos establecidos con las obligaciones y formalidades aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación respectivo.

Según (SENAE, 2012) los Regímenes de Importación son:

- “Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)”

2.1.8. Pricing

(Eslava, 2015), define al pricing como la estrategia de precios que permite determinar lo que una empresa va a recibir por sus productos, o en su defecto, lo que los clientes están dispuestos a pagar por un servicio o producto enfocándose en que dicho valor sea el máximo posible. Son varios los factores que influye en la decisión del precio de venta, entre ellos, el costo de fabricación, la competencia, el nivel de demanda, o la calidad del producto. Sin embargo, por el método del pricing también se puede establecer el precio basándose en otras variables como puede ser el volumen de pedido, las promociones, tiempo de entrega o facturación, entre otros.

De forma consisa se puede decir que el pricing consiste en la fijación de precios en tomando como base el valor que tiene el producto para los clientes, ya que éste método no se

fundamenta en el costo del bien o servicio, sino en la percepción que tienen el consumidor sobre el producto en cuestión (Restrepo, 2013). El objetivo principal que persigue el pricing es la maximización de los ingresos del negocio, debido a que le permite a la empresa centrar especial atención en clientes que se encuentran desatendidos, consiguiendo así dinero para la empresa que no ha conseguido la competencia.

Hay que tener en cuenta que el precio es uno de los factores que interviene con mayor relevancia el nivel de ventas de los productos, pero no todas las empresas conocen o desarrollan las políticas adecuadas para manejar con eficiencia dicho parámetro. El primer paso que debe darse al momento de implementar el pricing es identificar cuáles son los costos relevantes de la empresa, luego estimar la sensibilidad de los clientes a diversos niveles de precios, ya que si bien es cierto, este método no se basa solamente en el costo de fabricación, se debe tener en cuenta para no generar pérdidas para la empresa.

2.2. Marco Referencial

2.2.1. Sector Automotriz Guayaquileño

Según lo manifestado por la Cámara de Comercio de Guayaquil, el sector automotriz es uno de los más impactados por los cambios económicos que se han venido dando desde el año 2015, ya que junto a la disminución de cupos de importaciones, se han desencadenado una serie de consecuencias negativas para el dinamismo económico de la industria. En Diciembre del 2014 el Comex fijó un cupo máximo de importación de 22.277 unidades, mediante la Resolución 049 que afectó visiblemente al sector automotriz guayaquileño (Revista Líderes, 2015).

De acuerdo a lo mencionado por el presidente de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), en los primeros meses del años 2016 el sector sufrió un decrecimiento del 49% en sus ventas comparados con el año 2015. (Diario Metro, 2016). En lo que respecta específicamente al sector automotriz guayaquileño, está compuesto por empresas de diversa índole que van desde la comercialización de autos nuevos hasta la oferta de partes y piezas de vehículos de todo tipo.

Las empresas que están inmersas en la industria automotriz, específicamente en la comercialización de partes y piezas de vehículos, no solo cuentan con gran demanda de productos de ese tipo, sino que deben enfrentarse a una competencia bastante agresiva, sobre todo en las zonas de la urbe que son altamente concurridas por ser reconocidas como sectores de concentración para la venta de repuestos de vehículos, como lo es la calle Ayacucho. Sin embargo, existen también empresas que se especializan en importar y vender repuestos originales para una determinada marca de vehículo.

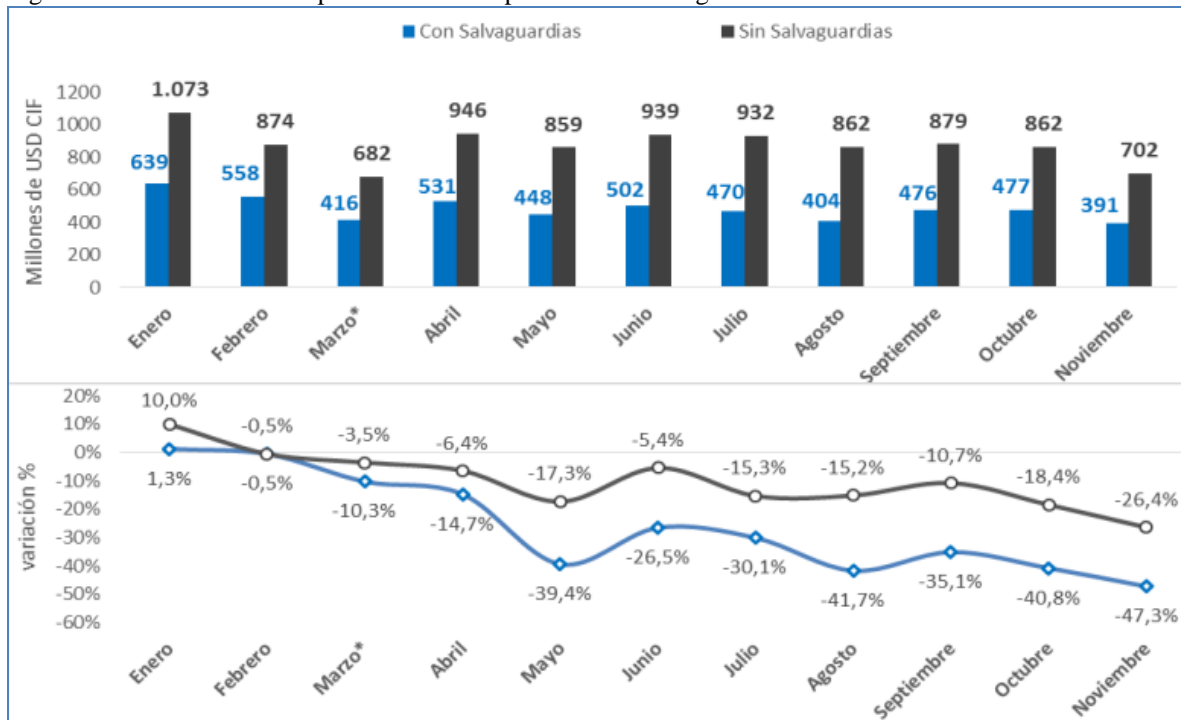
2.2.2. Importaciones del sector automotriz de Ecuador

Las importaciones del sector automotriz del Ecuador se han visto afectadas por las medidas restrictivas que ha impuesto el Gobierno durante los últimos años, sobre todo en lo que respecta a los últimos dos años. Uno de los problemas mayores es la limitación de cupos para el ingreso de este tipo de productos al país, hecho que se ve reflejado en la disminución considerable de las ventas durante el último año.

Haciendo un recuento de la producción de la industria automotriz, en el año 2012 registró 79.616 unidades, cifra que para el año 2015 disminuyó a 48.926 unidades. Sin embargo el

problema no solo radica en la imposición de cupos para la importación, sino también en que la demanda bajó considerablemente debido a la situación económica que atraviesa el país.

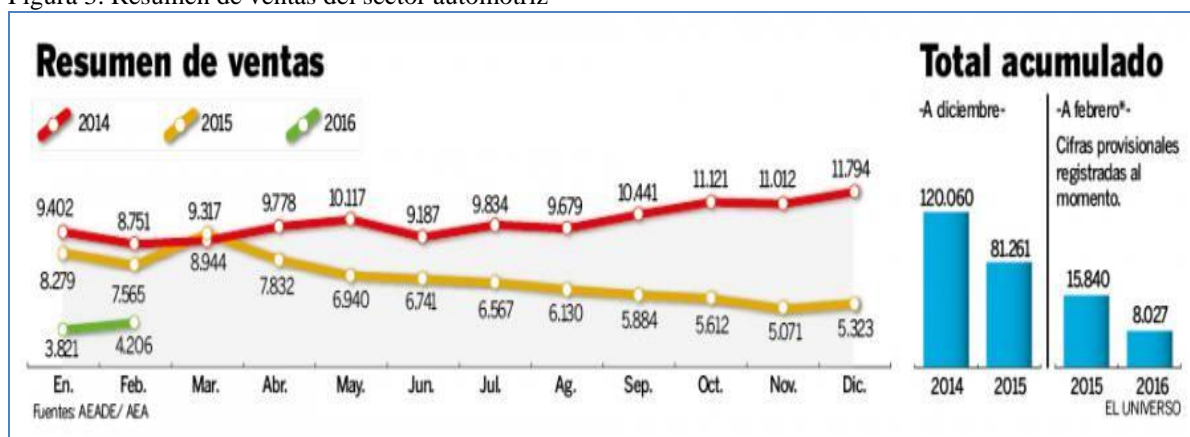
Figura 2. Variación de las importaciones con aplicación de salvaguardias



Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

En el gráfico anterior se puede visualizar la variación que han tenido las importaciones durante el año 2014 (sin salvaguardias) y el año 2015 (con salvaguardias). Se puede observar que en el lapso de enero a noviembre del 2015 las importaciones pasan de 639 millones de dólares a 391 millones de dólares; es decir, sufrieron una reducción de más de 200 millones de dólares luego de haber aplicado las salvaguardias en el mes de marzo de ese mismo año. Cabe recalcar que la mayor variación se produjo en el mes de noviembre del 2015.

Figura 3. Resumen de ventas del sector automotriz



Fuente: (Diario El Universo, 2016)

Como se puede observar en el gráfico expuesto, las ventas de autos en el año 2015 disminuyeron considerablemente comparado con el año anterior, de acuerdo a datos publicados por la Asociación Ecuatoriana Automotriz. Entre las afectaciones que ha causado la imposición de cupos para la importación de vehículos está la reducción de la escala para generar un mayor encadenamiento con niveles adecuados de competitividad (Diario El Universo, 2016).

Para inicios del año 2015 en el Ecuador se empezó a generar un efecto negativo en la balanza de pagos a causa de la caída del precio del petróleo que por ende generó problemas colaterales en otros aspectos relacionados. Para mitigar dichos efectos el Gobierno optó por la aplicación de Salvaguardias para tratar de equilibrar la balanza de pagos, mismas que se contemplaban 2.800 productos y que tendrían una duración de 15 meses para restablecer en la medida de lo posible la balanza de pagos.

Las Salvaguardias mencionadas se implementaron bajo las normas que dicta la Organización Mundial de Comercio (OMC); es decir, es una medida que está contemplada bajo la normativa internacional y que usualmente se aplica en casos emergentes como el que

atraviesa el país, pero los efectos que ha generado en muchos sectores, entre ellos el automotriz, no ha sido positivo ya que ha afectado el nivel de importaciones, con todo el encadenamiento que ello implica.

Uno de los efectos que ha generado la aplicación de Salvaguardias es que el promedio mensual de importaciones no petroleras sujetas a esta medida, durante el periodo que oscila entre el 11 de marzo a noviembre del año 2015, es de 457 millones de dólares, que comparado con el mismo periodo del año anterior, que fue de 684 millones de dólares, reflejó una reducción en importaciones de aproximadamente 227 millones de dólares (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

En los primeros meses del 2016 el 12% de la población contaban con un crédito pre aprobado en instituciones financieras para comprar un vehículo, sin embargo no aprovechaban dicha oferta debido a la inestabilidad laboral en la que muchos se encuentran, de acuerdo a los datos publicados por la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE).

Es importante, para desarrollar actividades de importación, conocer la estructura arancelaria utilizada para el sector automotriz, que en Ecuador es la NANDINA y que está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. A continuación se expone una tabla donde se detalla las diferentes partidas relacionadas con los vehículos, partes y accesorios:

Tabla 3. Partidas arancelarias del sector automotriz

Capítulo 87: Vehículos tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	
87.01	Tractores (excepto las carretillas tractor de las partidas 89.09)
87.02	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor.
87.03	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar (break o stationwagon) y los de carreras.
87.04	Vehículos automóviles para transporte de mercancías
87.05	Vehículos automóviles para usos especiales, excepto los concebidos principalmente para transporte de personas o mercancías (por ejemplo: coches para reparaciones [auxilio mecánico], camiones grúa, camiones de bomberos, camiones hormigonera, coches barredera, coches esparcidores, coches taller, coches radiológicos.
87.06	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05
87.07	Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05, incluidas las cabinas.
87.08	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05
87.09	Carretillas automóvil sin dispositivo de elevación del tipo de las utilizadas en fábricas, almacenes, puertos o aeropuertos, para transporte de mercancías a corta distancia, carretillas tractor de los tipos de las utilizadas en estaciones ferroviarias y sus partes.
87.10.00.00	Tanques y demás vehículos blindados de combate, incluso con su armamento; sus partes.
87.11	Motocicletas (incluidos los ciclomotores) y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares.
87.12.00.00	Bicicletas y demás velocípedos (incluidos los triciclos de reparto), sin motor.
87.13	Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, incluso con motor u otro mecanismo de propulsión.
87.14	Partes y accesorios de vehículos de las partidas 87.11 a 87.13
87.15.00	Coches, sillas y vehículos similares para transporte de niños, y sus partes
87.16	Remolque y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles y sus partes.

Fuente: (PROECUADOR, 2013)

2.3. Marco Contextual

2.3.1. Antecedentes de la empresa COMAUTOR S.A.

COMAUTOR S.A. fue creada en el año 1999 bajo la dirección de su propietario y principal accionista Sr. Lizandro Conforme Sánchez, teniendo como actividad principal la venta de repuestos automotrices en la ciudad de Guayaquil, ya que en dicha época existía una alta demanda de ese tipo de productos, hecho que el Sr. Conforme había podido detectar en su experiencia previa como vendedor de la extinta compañía SICOCAR.

Durante los quince primeros años de funcionamiento, el negocio logró consolidarse y ser reconocido como importador de repuestos automotrices en la urbe, hecho que le permitió ampliar su cobertura de mercado mediante la apertura de dos sucursales para la comercialización de los repuestos de vehículos. Es así que COMAUTOR S.A. logró captar mayor cantidad de clientes mediante la aplicación de nuevas estrategias de mercado, entre ellas la importación de repuestos originales.

En vista del crecimiento y el potencial de desarrollo que tenía la compañía, su propietario decidió constituir la bajo el concepto de Sociedad Anónima en noviembre del 2008, mediante escritura pública registrada en la Notaría Vigésimo Quinto del cantón Guayaquil, la misma que fue aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución N° SC-G-IJ-08-1983 del 31 de diciembre del 2008, teniendo como ente principal la importación, comercialización y distribución de toda clase de repuestos automotrices.

Se establece como su domicilio fiscal y tributario principal, la calle Los Ríos 1338 entre Clemente Ballén y 10 de Agosto de la ciudad de Guayaquil, lugar que desde la constitución y

hasta la actualidad, se lo considera como un punto estratégico de sus negociaciones. La primera Junta de Accionistas, nombra como Gerente General y Representante Legal de COMAUTOR S.A, al señor Teófilo Lizandro Conforme Sánchez, quien gracias a su empuje y gestión en el manejo de la gerencia y visión de negocios, se mantiene hasta la actualidad como líder y principal de las negociaciones y del buen desarrollo de la compañía.

La compañía se constituyó con un capital inicial de diez mil dólares, arrojando un paquete accionario de 320 acciones cada una y un accionista con su valor de 9360 a un valor nominal de un dólar cada una, dicho capital provino de la sociedad familiar, misma que se ha mantenido hasta la actualidad y que está representada de la siguiente manera:

Tabla 4. Nómina de accionistas de COMAUTOR S.A.

Nominas de Accionistas al Año 2015

Identificacion	Nombre	Nacional	Valor
0920888229	Conforme Ojeda Jose Lizandro	Ecuador	320
0920888179	Conforme Ojeda Leonardo Xavier	Ecuador	320
0907724983	Conforme Sanchez Lizandro	Ecuador	9360

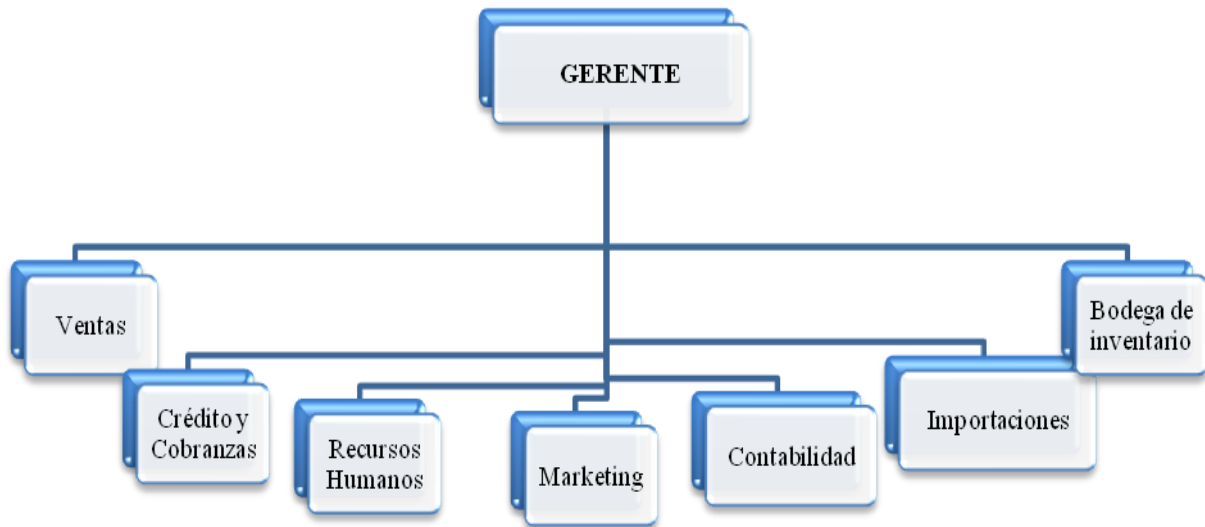
Fuente: Superintendencia de Compañías (2015)

Elaborado por: **María Fernanda Parrales Zambrano.**

2.3.2. Estructura Organizacional

COMAUTOR S.A. está estructurada básicamente en dos actividades principales: la importación y la comercialización de partes y piezas de vehículos. Para su correcto funcionamiento, la empresa ha dividido sus actividades segmentándolas por áreas funcionales, establecidas mediante el siguiente organigrama:

Figura 4. Organigrama de COMAUTOR S.A.



Fuente: COMAUTOR S.A. (2016)

Elaboración: María Fernanda Parrales Zambrano.

Las actividades que desempeñan las áreas funcionales son las siguientes:

- **Gerencia General**

Es la encargada de llevar las directrices administrativas de la empresa, y tiene como función principal transmitir a los colaboradores internos los objetivos globales de la empresa y velar por su cumplimiento. Entre las actividades que desempeña la gerencia se encuentran las siguientes:

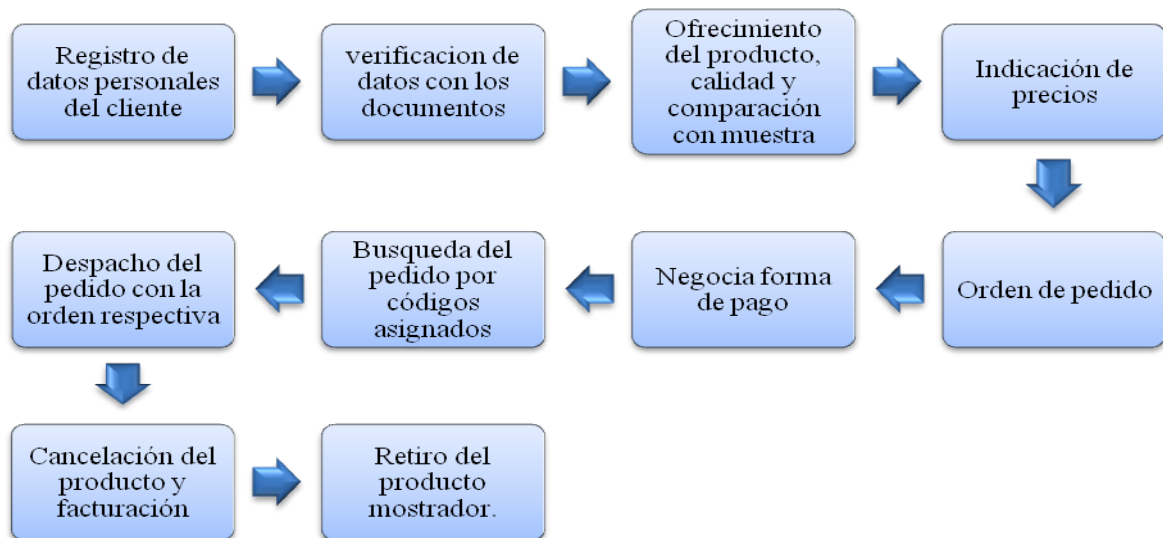
- Generación e ideas de metas cumplidas
- Negocios internacionales
- Representación de la compañía
- Consolidación de departamentos.

- **Ventas**

Es el área más dinámica de la empresa ya que siempre se encuentra en constante interacción con los clientes, promocionando los productos y cumpliendo con las expectativas de los compradores. Entre sus funciones y obligaciones principales se encuentran:

- Atención al cliente
- Estudio y captación de mercado
- Control y fijación de precios de ventas
- Consolidación de ventas

Figura 5. Proceso de venta



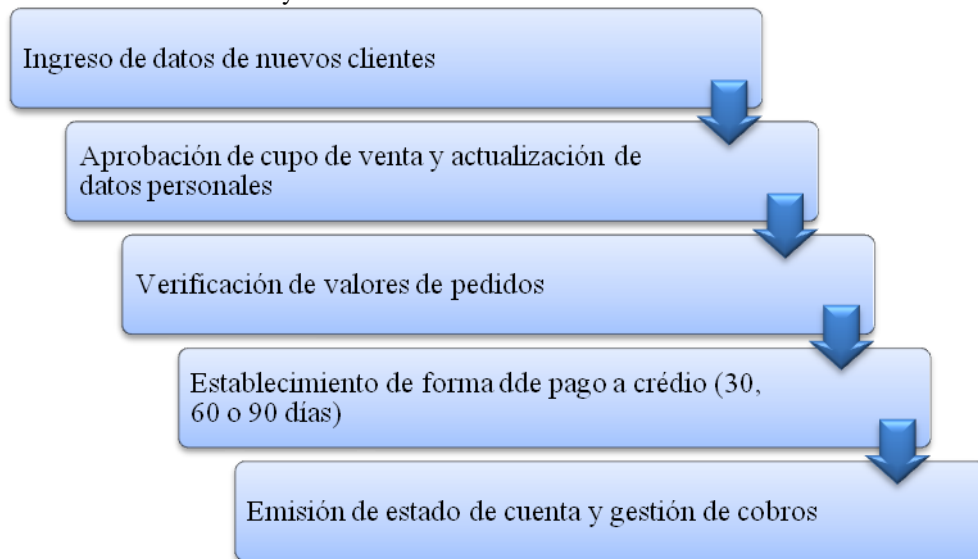
Fuente: COMAUTOR S.A. (2016)

Elaboración: María Fernanda PARRALES Zambrano.

- **Crédito y Cobranzas**

Este departamento fue creado con la objetivo de vigilar y revisar que todas las transacciones realizadas por el área de ventas se encuentren respaldadas por un ingreso o egreso en el sistema contable. El departamento de Crédito y Cobranzas es el encargado de registrar las transacciones, los ingresos de efectivos de la compañía, además del manejo de los fondos de caja ya que en la compañía COMAUTOR S.A, cuenta con ventas al mostrador que generan dinero en efectivo.

Figura 6. Proceso de créditos y cobranzas



Fuente: COMAUTOR S.A. (2016)

Elaboración: María Fernanda Parrales Zambrano.

- **Marketing**

Es el departamento encargado de analizar el mercado para la comercialización de repuestos originales Toyota. Este departamento se creó en el año 2015, al notar que la

compañía tenía excelente realce en el área de repuestos automotrices, pero que carecía de imagen, presencia y estudios en el mercado local.

La creación de este nuevo departamento modernizó la parte comercial, ya que se implementaron muchos cambios, favoreciendo el índice de captación de nuevos clientes.

Entre sus actividades principales se encuentran:

- Estudio de productos por marcas y modelos
- Estudios de mercado centro de la ciudad y provincias
- Estudios de tendencias por modelos de vehículos
- Imagen corporativa.

- **Importaciones**

Este departamento está encargado de las compras de repuestos automotrices en el mercado internacional. Como principales funciones tiene:

- Adquisición de inventarios
- Logísticas de despacho y recepción de inventario.
- Manejo de costos y gastos nacionales e internacionales.
- Liquidación y costos de productos importados.

- Estimación e indicadores de costo de importación.

El proceso de importación de partidas y piezas de automóviles Toyota 2.700cc de la empresa se compone de 17 pasos, mismos que se detallan a continuación:

1. Para realizar un pedido de importación óptimo, es necesario conocer los repuestos que actualmente está ofreciendo la competencia, es decir determinar sus faltantes en cuanto a repuestos que demanda el mercado objetivo, además de indagar en cuanto a precios, estadísticas, etc.
2. Realizar el pedido de importación: teniendo una idea clara de que es lo que los consumidores necesitan, se puede elaborar y realizar el pedido con la ayuda de un catálogo, el cual se maneja por códigos y gráficos, para una mejor descripción.
3. Una vez listo el pedido, se procederá a enviar mediante correo electrónico al proveedor en origen.
4. Revisión y envío de la cotización por parte del proveedor a COMAUTOR S.A.
5. Con la repuesta de la cotización se evaluara los precios, cantidades, códigos y el stock disponible por parte del proveedor, al no tener ninguna observación, confirma la orden de pedido.
6. Se contrata seguro de transporte.

7. Se establece la forma de pago se con carta de crédito o transferencia por Swift bancario.
8. Coordinación de embarque: se realizará cotizaciones con varias navieras.
9. Negociación de flete marítimo con la naviera: en este proceso, se debe confirmar con la naviera el tiempo de tránsito, confirmando fechas de salida y las tarifas. Coordinación con el proveedor en Japón, para el envío de los documentos originales: el proveedor ubicado en Origen, debe enviar a la Compañía COMAUTOR S.A, la factura comercial, packing list y el B/L, para luego proceder con los trámites correspondientes.
10. Entrega de documentos al agente de aduanas en Guayaquil: se envían los documentos de acuerdo al día en que la naviera confirme el aviso de llegada del buque a Ecuador. Se considera que el buque se demora aproximadamente 30 días en tránsito.
11. Declaración por parte del agente afianzado de aduana determinando partidas arancelarias junto sus porcentajes y definir el pago a la SENA E.
12. Nacionalización de las mercancías en Guayaquil: con todos los documentos en regla, con un agente afianzado se procederá a la desaduanización de las mercancías, para que puedan ser transportadas dentro de la ciudad de Guayaquil, con el personal del seguro que se haya solicitado anteriormente.

13. Recepción de la mercadería en la bodega de la Compañía COMAUTOR S.A: se recepcará la mercancía de acuerdo con la nota de pedido, comprobando cantidades, códigos y que todo se encuentre en regla.
14. Ingresar al sistema de inventarios: se procederá al ingreso de la mercancía con la descripción y código según corresponda.
15. Revisión de precios de venta al público: se analizarán los costos de importación, los precios de la competencia y de acuerdo a un margen de utilidad se podrán establecer precios de venta al público.
16. Distribución de repuestos: se distribuirá los repuestos automotrices de la marca TOYOTA a los puntos de venta de la Compañía COMAUTOR S.A en Guayaquil.
17. Emitir comprobantes de egreso: cada empresa o persona natural, deberá recibir su factura al momento de realizar la compra.

- **Bodegas de Inventario**

El departamento de bodega, tiene como responsabilidad precautelar el almacenamiento de la mercancía con la que cuenta la empresa, y gestionar el despacho de los repuestos automotrices para generar ingresos mediante su venta. Entre las funciones que se deben cumplir en este departamento se encuentran:

- Recepción y revisión de nuevas compras
- Almacenaje de repuestos automotrices, ubicación mediante su característica y modelos.
- Clasificación y despacho de mercadería destinada para la venta
- Logística de despacho sea ventas de mostrador o a destinos solicitados por el cliente
- Control del inventario físico de repuestos automotrices
- **Recursos Humanos**

Departamento autorizado para el manejo de la nómina y selección de personal adecuado para suplir las necesidades y demandas que tiene la compañía. Las funciones del departamento son:

- Selección del personal
- Capacitación de personal
- Elaboración de tareas específicas
- Cronograma de trabajos y verificación de metas cumplidas
- Vigilar estado de salud mental y física del personal.
- Elaboración de las nóminas de pagos.
- Contabilidad y Pagaduría

Departamento responsable del control de todas las transacciones efectuadas en la compañía y de su correcto ingreso. Este departamento se encuentra bajo la supervisión del gerente general en lo que respecta al desembolso de valores por pago proveedores locales y la supervisión de los pagos al exterior.

Entre sus funciones principales está el control de todo lo relacionado con la parte tributaria, y la información presentada a distintos organismos de control para el correcto desarrollo de las actividades de la compañía. Se encarga fundamentalmente de la elaboración de informes financieros en concordancia a las actividades desarrolladas por cada departamento, ya que labora directamente en conjunto con la gerencia. Tiene como principales funciones controlar las siguientes áreas:

- Ventas, facturación a clientes.
- Inventarios, compra de mercadería.
- Crédito, verificación de ingresos y saldos de atrasos de clientes.
- Marketing, presupuesto.
- Inventario, verificación existencias físicas, ajustes y rebaja de inventario.
- Recursos Humanos, correcto manejo y asignación de nóminas.

2.4. Marco Legal

Dentro de esta sección se ha considerado oportuno citar varios artículos de las distintas leyes que rigen el comercio exterior del Ecuador, ya que guardan relación directa con el trabajo de investigación planteado.

- Ley de Comercio Exterior e Inversiones

La Ley de Comercio Exterior e Inversiones cumple con la función de regular y promover el dinamismo de las actividades de comercio internacional que realiza Ecuador con otros países del mundo, velando por un desarrollo integral que beneficie al sistema económico nacional. De esta ley se han tomado, en relación a este trabajo, dos artículos que definen su objeto y lo que se entiende por sector de comercio exterior, tal como se muestra a continuación:

Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior" al conjunto de organismos y entidades del sector público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula (Ley de Comercio Exterior e Inversiones, 1997).

- Ley Orgánica de Aduanas

La Ley Orgánica de Aduanas es el cuerpo legislativo que se encarga a nivel nacional de la regulación de la interacción jurídica entre el Estado y los actores intervinientes en el comercio internacional de bienes, tal como lo expone en su artículo n° 1, que es citado a continuación:

Art. 1.- **Ámbito de Aplicación.-** La presente ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase (Ley Orgánica de Aduanas, 2007).

Adicionalmente, la Ley Orgánica de Aduanas también contempla los Regímenes especiales para la comercialización de bienes a nivel internacional, en la Sección II de dicho cuerpo legal. Considerando que los Regímenes Especiales se constituyen como las categorías bajo las que las personas pueden operar comercialmente con otros países, se ha citado los artículos que definen cada uno de ellos, expuestos a continuación:

Art. 57.- Tránsito Aduanero.- Tránsito aduanero es un régimen por el cual las mercancías son transportadas bajo control aduanero, de una oficina distrital a otra del país o con destino al exterior.

Art. 58.- Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.- Importación temporal con reexportación en el mismo estado es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, para ser utilizadas con un fin determinado durante cierto plazo y reexportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Art. 59.- Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.- Importación temporal para perfeccionamiento activo es el régimen suspensivo del pago de DGSP PSP/BTS. 22 impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo determinado para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

Art. 60.- Depósito Aduanero.- Depósito aduanero es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración

Aduanera, en espera de su destino ulterior. Los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados, e industriales.

Art. 61.- Almacenes Libres y Especiales.- El almacén libre es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.

Art. 62.- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado.- La exportación temporal con reimportación en el mismo estado, es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo con un fin determinado y reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Art. 63.- Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.- La exportación temporal para perfeccionamiento pasivo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

Art. 64.- Devolución Condicionada.- Devolución condicionada es el régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el reglamento de esta ley

Art. 65.- Reposición con Franquicia Arancelaria.- Reposición con franquicia arancelaria es el régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes, sin el pago de impuestos, en reposición de las importadas a consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país, o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

Art. 66.- Zona Franca.- Zona franca es el régimen liberatorio que por el principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías, libre de pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están sujetas al control de la Administración Aduanera.

Art. 67.- Régimen de Maquila.- La maquila es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

Art. 68.- Ferias Internacionales.- Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento (Ley Orgánica de Aduanas, 2007).

- Resolución No. 011-2015 Del COMEX

Uno de los factores que inciden en el problema que da origen a esta investigación es la aplicación de Salvaguardias a las importaciones, hecho que se puso en vigencia con la creación de la Resolución 011-2015 del COMEX, descripción se encuentra citada en el siguiente artículo de dicho documento:

Artículo Primero.- Establecer una sobretasa arancelaria, de carácter temporal y no discriminatoria, con el propósito de regular el nivel general de importaciones y, de esta manera, salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, conforme al porcentaje ad valorem determinado para las importaciones a consumo de las Subpartidas descritas en el Anexo de la presente resolución. La sobretasa arancelaria será adicional a los aranceles aplicables vigentes, conforme al Arancel del Ecuador y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales de los que el Estado ecuatoriano es Parte contratante (Resolución 011-2015 COMEX, 2015).

- Resolución 65 del COMEX

Mediante la Resolución 65 del COMEX, se determina una restricción cuantitativa de importación para CKDs de vehículos de algunas Subpartidas especificada en el artículo 1 de dicho documento, y en ella se fija un determinado número de unidades y su valor, con la finalidad de que las empresas o personas que importan dichos productos respeten los parámetros establecidos para poder nacionalizar sus mercancías.

- Resolución 66 del COMEX

En esta resolución el COMEX resuelve definir una restricción por unidades y por valor, para la importación anual de vehículos clasificados en las Subpartidas que allí se plasman, tal como lo indica el artículo n° 1 de dicho documento:

Artículo 1.- Se establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las subpartidas: 8703900091, 8704311090, 8704211090, 8703210090, 8703329090, 8703221090, 8703321090, 8703331090, 8703231090, 8703339090, 8703319090, 8703900099, 8703229090, 8703249090, 8703241090 y 8703239090, en los términos establecidos en el Anexo I de la presente Resolución. La restricción cuantitativa está fijada por unidades de vehículos y por valor. De esta manera, los importadores deberán respetar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías (Comex, 2012)

- Reglamento Técnico Ecuatoriano 034 “Elementos Mínimos de Seguridad en Vehículos automotores.

Este reglamento tiene como propósito establecer por escrito y de manera oficial los requisitos mínimos de seguridad que obligatoriamente deben cumplir los vehículos automotores que circulen dentro del territorio nacional, en función de preservar la integridad de la población ecuatoriana, así como promover una práctica adecuada y responsable del conductor, pasajero y peatón.

- Reglamento Técnico Ecuatoriano 171 “Juegos de Cables para Bujías de encendido”

Dentro del reglamento mencionado se establecen los requisitos que deben cumplir los juegos de cables para bujías de encendido para que se pueda asegurar la protección de las personas que intervienen directa o indirectamente en la conducción vehicular.

2.5. Marco Conceptual

- **Aforo.-** es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.
- **Proteccionismo.-** Se conoce como tal a la doctrina de tipo económico que se enfoca en proteger la producción nacional de un país frente a los competidores extranjeros mediante la implementación de medidas tales como impuestos a la importación, entre otros.
- **Libre Comercio.-** Se fundamenta en la comercialización de productos entre diferentes países sin necesidad de imponer barreras comerciales o arancelarias que dificulten dicho proceso.
- **Barreras arancelarias.-** Son aquellas tarifas impuestas de manera oficial que están fijadas con el propósito de cobrarlas a los importadores o exportadores que realicen actividades comerciales de forma internacional.

CAPÍTULO III

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología de investigación

La metodología de la investigación consiste en definir el método que se va a aplicar en un estudio con la finalidad de descubrir toda la información con la que aún no se cuenta sobre el tema en cuestión. Para este proyecto se ha escogido como opción más idónea el método histórico – comparativo, ya que es un procedimiento que permite establecer semejanzas o diferencias entre diversos periodos de tiempo en los cuales se puede verificar las variaciones que ha sufrido un determinado fenómeno de estudio (Pérex Agorreta, 2012).

En este caso, el método histórico – comparativo permitirá que se pueda establecer un análisis exacto de las ventas e importaciones de la compañía COMAUTOR S.A. en sus últimos periodos anuales, con el propósito de detectar las influencias de las políticas comerciales que ha implementado en los últimos años el Gobierno Nacional del Ecuador, y determinar cuál de ellas es la que ha tenido mayor influencia en la situación financiera de la empresa.

3.2. Tipo de investigación

- **Estudio de casos**

El estudio de casos consiste en el desarrollo de un proceso que implica la indagación profunda y detallada en un fenómeno específico que se entiende como un caso particular o único, y se utiliza ampliamente para las investigaciones en donde se requiere del análisis de

una realidad donde el autor del estudio tiene acceso a todo tipo de información vinculada a él (Bisquerra, 2011).

Utilizando el estudio de casos, se podrá realizar una búsqueda en los archivos de todo lo referente a las importaciones de COMAUTOR S.A., con la finalidad de realizar un análisis sobre las variaciones que han tenido en los últimos años, revisando aranceles, costos de importación, rotación de inventarios y demás asuntos vinculados al tema en estudio.

Este estudio es de tipo longitudinal ya que se basa en el seguimiento del fenómeno a través de lo largo del tiempo; es decir, se analizarán los datos de las importaciones que ha realizado COMAUTOR S.A. desde el 2014 hasta el 2016, siendo necesaria la observación de las tendencias que han seguido y las variaciones que han sufrido, así como las variables que influyeron.

3.3. Enfoque de la investigación

Para esta investigación se ha considerado aplicar un enfoque mixto o denominado también multimodal, que de acuerdo a lo que menciona (Perelló, 2011), en un proceso que se basa en la recolección de datos tanto de tipo cuantitativo como de carácter cualitativo, con la finalidad de responder a las diversas cuestiones que se generan a partir del fenómeno de estudio. La importancia del enfoque mixto radica en ver el objeto de estudio desde una perspectiva más precisa, ya que ayuda a clarificar desde todos los ámbitos posibles las variables que intervienen.

Es por lo mencionado que se considera que el enfoque mixto o multimodal es el idóneo para este trabajo, ya que permitirá el análisis de datos numéricos referentes a las importaciones que ha realizado la empresa en los últimos años y las variaciones que ha sufrido a causa de la implementación de políticas comerciales diversas, así como la información de tipo cualitativa que otorguen los directivos de la empresa en relación al tema mediante las entrevistas que se les aplicarán.

3.4. Técnicas de recolección de datos

Se utilizarán dos técnicas de recolección de datos:

- **Entrevistas.-** Conocidas como una de las técnicas más aplicadas en los estudios con enfoque mixto, la entrevista proporciona al investigador la posibilidad de acceder a información sin considerar limitaciones (a diferencia de la encuesta que impone opciones de respuestas), ya que se conforma de una serie de preguntas debidamente estructuradas para que el entrevistado pueda expresarse en sus respuestas. La entrevista irá dirigida a los directivos de la empresa con la finalidad de obtener su percepción sobre el tema de investigación.
- **Observación Directa.-** Mediante la observación directa se podrá acceder al análisis de los registros de importaciones de la empresa, costos, precios de venta, cifras relacionadas con las ventas mensuales y anuales, entre otros datos facilitados por el departamento de importaciones de COMAUTOR S.A.

3.5. Instrumentos de Investigación

FICHA TÉCNICA	
Método utilizado	Histórico - Comparativo
Tipo de investigación	Estudio de casos
Tipo de estudio	Longitudinal
Unidad de análisis	Departamento de importaciones de COMAUTOR S.A.
Técnicas de recolección de datos	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas • Observación Directa
Instrumentos de recolección de datos	<ul style="list-style-type: none"> • Formato de entrevistas para el Gerente de COMAUTOR S.A. • Formato de entrevista para el Jefe de Ventas de COMAUTOR S.A. • Formato de entrevista al integrante de la Asociación Ecuatoriana Automotriz
Fuentes de Información Primarias	<ul style="list-style-type: none"> • Sr. Teófilo Lizandro Conforme Sánchez Gerente Comercial de COMAUTOR S.A. • Sr. Leonardo Xavier Conforme Ojeda Jefe de Ventas de COMAUTOR S.A.
Fuentes de Información Secundarias	<ul style="list-style-type: none"> • Sr. José Luís Rivadeneira Socio de la Asociación Ecuatoriana Automotriz

Se utilizarán como instrumentos de investigación tres formatos de entrevista para las respectivas fuentes de información, los cuales se exponen a continuación:

Tabla 5. Formato de encuesta dirigida al Gerente de COMAUTOR S.A.



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

FORMATO DE ENTREVISTA A GERENTE DE COMAUTOR S.A.

Objetivo: Recabar información sobre el impacto que han causado las políticas comerciales en las importaciones de COMAUTOR S.A. durante los periodos 2014 – 2016, y las medidas correctivas que se han tomado al respecto.

- 1. ¿Cómo describiría las políticas comerciales que ha implementado el Gobierno desde el año 2014 al 2016 y de qué forma han influido en su negocio?**
- 2. ¿Cuál de las políticas comerciales implementadas en el periodo antes mencionado ha influido con mayor fuerza en las importaciones que realiza COMAUTOR S.A.?**
- 3. ¿Cuáles son las medidas que ha tomado como Gerente para hacer frente a las políticas comerciales que ha implementado el Gobierno durante los últimos 3 años?**
- 4. ¿Ha analizado las medidas que ha tomado la competencia respecto a las políticas comerciales implementadas? ¿Cuáles son?**
- 5. ¿Qué expectativas tiene sobre las ventas de su empresa una vez que culmine la medida de emergencia impuesta mediante las políticas comerciales implementadas?**

Tabla 6. Formato de entrevista dirigida al Jefe de Ventas de COMAUTOR S.A.



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

FORMATO DE ENTREVISTA AL JEFE DE VENTAS DE COMAUTOR S.A.

Objetivo: Diagnosticar las variaciones que se han registrado en los procedimientos y cifras que maneja el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.

- 1. ¿Se han producido algún tipo de variaciones en los procedimientos que sigue COMAUTOR S.A. para importar a partir del cambio en las políticas comerciales desde el año 2014?**
- 2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han seguido las importaciones de COMAUTOR S.A. desde el año 2014?**
- 3. ¿Bajo su percepción, cuál de las políticas comerciales aplicadas por el Gobierno ha causado mayor impacto en las importaciones de COMAUTOR S.A.? ¿Por qué?**
- 4. ¿Qué tipo de variación han sufrido los costos de importación desde la aplicación de las políticas comerciales nuevas?**
- 5. ¿Qué sugerencias daría usted a los directivos de COMAUTOR S.A. respecto a las políticas comerciales que afectan las importaciones de la empresa?**

Tabla 7. Formato de entrevista dirigido a un integrante de la Asociación Ecuatoriana Automotriz



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

**FORMATO DE ENTREVISTA AL INTEGRANTE DE LA ASOCIACIÓN
ECUATORIANA AUTOMOTRÍZ**

Objetivo: Determinar el impacto que han tenido las políticas comerciales implementadas por el Gobierno desde el año 2014 en la industria automotriz y la forma en que el gremio las ha enfrentado.

- 1. ¿En qué magnitud ha impactado al sector automotriz las políticas comerciales implementadas por el Gobierno desde el año 2014 y por qué?**
- 2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han seguido las importaciones del sector automotriz desde la implementación de las políticas comerciales nuevas?**
- 3. ¿Cuál ha sido la medida que en su mayoría han tomado los integrantes de la Asociación Ecuatoriana Automotriz respecto al tema?**
- 4. ¿Cómo miembro de la AEA ha recibido algún tipo de apoyo o soporte por parte de dicha organización para afrontar el cambio en las políticas comerciales?**
- 5. ¿Qué sugerencias daría usted a los directivos de las empresas del sector automotriz para enfrentar el cambio en las políticas comerciales?**

3.6. Población y Muestra

De acuerdo a la tipología de este estudio, se tomará como población a los directivos de la empresa ya que son ellos los que se considerarán para la aplicación de las entrevistas. Al ser solamente tres personas las mencionadas, no se requiere de la aplicación de una muestra. Por lo tanto, las entrevistas irán direccionadas a las siguientes personas:

- Gerente General de COMAUTOR S.A.
- Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.
- Socio Asociación Ecuatoriana Automotriz

3.7. Análisis de los resultados

3.7.1. Entrevistas

ENTREVISTA N° 1

Nombre del entrevistado: Sr. Teófilo Lizandro Conforme Sánchez

Cargo: Gerente Comercial de COMAUTOR S.A.

Esta entrevista se realizó en las instalaciones de COMAUTOR S.A. donde se pudo dialogar con el Gerente General de la compañía para obtener información relevante sobre las políticas comerciales que ha implementado el Gobierno Nacional desde el año 2014 hasta el 2016, la forma en que ha influido en la comercialización de productos de la empresa y las medidas que como directivo principal de la compañía ha implementado para hacer frente a los cambios generados.

Además se consultó sobre las expectativas que tiene sobre la situación comercial de la empresa para el presente año, cuando algunas de las medidas comerciales se eliminen. Se consideró como pregunta clave, la de conocer sobre la percepción del gerente cuál de las políticas comerciales implementadas ha influido con mayor fuerza en las importaciones de la compañía.

Aspectos más relevantes diagnosticados mediante la entrevista:

- El Gerente de la empresa considera que las políticas comerciales implementadas por el Gobierno son un impedimento ya que en el negocio se registró una disminución de las importaciones y el pago excesivo de impuestos que provocó el encarecimiento de los productos de mayor demanda acompañado de un descenso en las ventas.
- Desde la perspectiva del Gerente de COMAUTOR S.A. las políticas comerciales que más afectaron a la empresa fueron las salvaguardias a ciertas partidas hasta con un 45% de incremento.
- La principal medida que tomó para hacer frente a dicha situación fue no realizar compras internacionales para no arriesgarse a pagar tanto dinero en impuestos debido al problema de flujo de efectivo, por lo que optaron por comprar a distribuidoras nacionales.
- Entre las medidas que ha podido evidenciar en las empresas de la competencia están el abastecerse con mercadería contenedores ya teniendo presupuesto e inversiones para después dos años realizar las importaciones.
- Considera que una vez que se termine la vigencia de dichas políticas comerciales la situación mejorará debido a que se liberará el comercio que los ha tenido estancado por 3 años.

ENTREVISTA N° 2

Nombre del entrevistado: Leonardo Xavier Conforme Ojeda

Cargo: Jefe de Ventas de COMAUTOR S.A.

La entrevista tuvo lugar en el departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A. y fue dirigida hacia el Jefe de Ventas de la compañía con la finalidad de diagnosticar si se han producido variaciones en las cifras y procedimientos que se manejan en dicha área a partir del establecimiento de las políticas comerciales en el año 2014.

Aspectos más relevantes diagnosticados mediante la entrevista:

- De acuerdo a lo mencionado por el Jefe de Ventas, el personal a su cargo está debidamente capacitado y actualizado en cuanto a las novedades que se presentan en el país que están vinculadas a las importaciones o a la actividad de la empresa, y las variaciones que se han dado tienen relación con el precio de los productos, la escases, y el bajo volumen de ventas que se han registrado en los últimos tres años lo cual generó que alternen marcas.
- En cuanto a las compras internacionales, antes se realizaban cada tres meses importaciones de carga suelta hasta inicios del 2014 donde se redujeron a 2 veces al año y en los años restantes una vez con mercadería necesaria.
- El Jefe de Ventas coincidió con lo mencionado por el Gerente General al mencionar que la política que más han afectado a la empresa es la imposición de salvaguardias.
- Como principal variación que han sufrido los costos de importación aseguró que es el excesivo incremento en dichos costos.
- Como sugerencia expuso esperar que se deroguen las políticas impuestas para que la situación mejore.

ENTREVISTA N° 3

Nombre del entrevistado: Sr. José Luís Rivadeneira

Cargo: Socio de la Asociación Ecuatoriana Automotriz

Se consideró oportuno entrevistar a un integrante de la Asociación Ecuatoriana Automotriz ya que se requiere de la percepción de alguien externo a la empresa pero que esté vinculado directamente al sector automotriz. Como objetivo, la entrevista persigue determinar el impacto que han tenido las políticas comerciales a nivel global en el gremio y los mecanismos de acción que se han tomado al respecto en las demás empresas del sector.

Aspectos más relevantes diagnosticados mediante la entrevista:

- Se pudo determinar que el impacto de las políticas comerciales ha sido fuerte en el sector automotriz ya que con los cupos de importación se limita la comercialización, así como las Licencias INEN que en muchos casos por desconocimiento del proceso para las fichas técnicas o normas de calidad dejan de importar y por último el tema de las salvaguardias que afectó a partidas desde el 5% hasta el 45%.
- El entrevistado coincidió con los demás en que la tendencia de las importaciones ha sido decreciente ya que por evitar que salga dinero del país hacia otros estados se ha afectado a las importaciones del sector automotriz nacional.
- La medida que tomaron como gremio fue enviar una solicitud formal para que se lleve a cabo una revisión de las políticas implementadas y que se deroguen dichas medidas.
- Como miembros de la Asociación Ecuatoriana Automotriz no han recibido ningún apoyo adicional de dicha organización, solo han acatado la medida.
- Como sugerencia el entrevistado manifestó esperar hasta que se definan si las políticas comerciales siguen o se derogan.

3.7.2. Observación Directa

3.7.2.1. Análisis del Costo de Importación de los productos de COMAUTOR S.A.

Con la finalidad de esclarecer la forma en que se determina el Costo de Importación se precisa exponer las partes que intervienen:

- **Sujeto Activo.-** Es el Estado por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), con el fin de recaudar todos los tributos al comercio exterior.
- **Sujeto Pasivo.-** Es directamente el importador quien realiza el respectivo pago de tributos al comercio exterior en calidad de contribuyente.

Los términos que intervienen en el cálculo del costo de importación son los expuestos en la siguiente tabla:

Tabla 8. Rubros para el cálculo del costo de importación

Rubro	Descripción
Precio FOB:	Precio del bien importado
Flete:	USD*Kg.
Seguro:	1% FOB + Flete
Total CIF:	FOB+ Flete+ Seguro
% ADV:	% Según Subpartidas * CIF
FODINFA:	0,5% * CIF
Salvaguardia:	% *CIF cuando aplique
Subtotal antes del IVA:	14%
Total del impuesto:	ADV+FOD+SALV+IVA

El precio “Franco a Bordo” conocido por sus siglas como FOB es el precio del bien importado que se detalla en la factura. El valor del flete es el que se pacta con el transportista, mientras que el valor del seguro se obtiene calculando el 1% del valor FOB más el flete. El total CIF se establece mediante la suma del FOB más el flete y a ello se le suma el seguro.

Por otra parte, en lo que respecta al pago de tributos impuestos por Ecuador, se debe cancelar el ADVALOREM, que es un porcentaje que se le impone al producto dependiendo de la Subpartidas a la que pertenezca, y que se encuentran detalladas en el arancel, dicho porcentaje se calcula sobre el CIF.

Otro rubro que hay que calcular es el Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), el cual se obtiene multiplicando el valor del CIF por el 0,50%. En caso de que el producto sea uno de los que incurre en Salvaguardias, se le aplica dependiendo del porcentaje de restricción a la Subpartidas y ese porcentaje se multiplica sobre el CIF. El IVA grava al valor de las transferencias de dominio o a la importación de bienes de naturaleza corporal en todas sus etapas de comercialización, y actualmente su porcentaje es del 14%.

Para explicar específicamente el cálculo del costo de importación se cita un ejemplo con un producto del sector automotriz: Se adquiere 1000 bujías, bajo un costo por unidad de \$ 0.93 ctvs., la misma que tiene un peso de 4.5 kilos, se calcula el Advalorem 10%, y la Subpartidas paga el 45% de salvaguardia. Se procederá a calcular en primer lugar el costo de importación sin salvaguardias y con el porcentaje anterior de IVA que era del 12%; y posteriormente se calculará con salvaguardias y con el nuevo porcentaje de IVA que es del 14%, con la finalidad de verificar el impacto que generan en el costo de importación dichos porcentajes.

Cálculos detallados de su proceso para la importación de bujías sin salvaguardia.

Como obtener:

FOB

Bujías x Costo

$$1000 \times 0.93 \text{ctvs} = \$930$$

Flete:

$$4,5 \text{ kilos} \times \$10 = \$45$$

Seguro

$$930 + 45 = \$975 \times 1\% = 9.75$$

CIF

FOB+FLETE+SEGURO

$$930 + 45 + 9.75 = 984.75$$

Advalorem 10% CIF x 10%

$$984.75 \times 10\% = 98.48$$

Fodinfra 0.50% CIF x 0.50%

$$984.75 \times 0.50\% = 4.92$$

Subtotal antes del IVA 12% CIF+ADV+FOD

$$984.75 + 98.48 + 4.92 = 1088.07$$

IVA 12%

$$1088.07 \times 12\% = 130.57$$

Total de impuestos: Adv + FOD + IVA

$$98.48 + 4.92 + 130.57 = 233.97$$

Tabla 9. Cálculo de la importación de bujías sin salvaguardias

Rubro	Descripción
Precio FOB:	930
Flete:	45
Seguro:	9,75
Total CIF:	984,75
% ADV 10 Subpartida:	98,48
FODINFA 0,50%:	4,92
Subtotal antes del IVA:	1088,15
IVA 12%:	130,57
Total del impuesto:	233,97

Nota: Valores tomados de COMAUTOR S.A.
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Cálculos de la importación de bujías aplicando la salvaguardia de 40%.

FOB

Bujías x Costo

$$1000 \times 0.93 \text{ctvs} = \$930$$

Flete:

$$4,5 \text{ kilos} \times \$10 = \$45$$

Seguro

$$930 + 45 = \$975 \times 1\% = 9.75$$

CIF

FOB+FLETE+SEGURO

$$930 + 45 + 9.75 = 984.75$$

Advalorem 10% CIF x 10%

$$984.75 \times 10\% = 98.48$$

Fodinfra 0.50% CIF x 0.50%

$$984.75 \times 0.50\% = 4.92$$

Salvaguardia 45% = CIF*45%

984.75 x 45% = 443.14

Subtotal antes del IVA 12% CIF+ADV+FOD+SALVAGUARDIA

984.75 + 98.40 + 4.92 + 443.14 = 1531.21

IVA ACTUAL 14%

1531.21 x 14% = 214.37

Total de impuestos: Adv + FOD + IVA + SALVAGUARDIA

98.48 + 4.92 + 214.37 + 443.14 = 760.91

Tabla 10. Cálculo de la importación de bujías con salvaguardias

Rubro	Descripción
Precio FOB:	930
Flete:	45
Seguro:	9,75
Total CIF:	984,75
% ADV 10 Subpartida:	98,48
FODINFA 0,50%:	4,92
Salvaguardia 0,45%:	443.14
Subtotal antes del IVA:	1.531.21
IVA 14%:	214.37
Total del impuesto:	760.91

Nota: Valores tomados de COMAUTOR S.A.
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Como se pudo observar en el ejemplo expuesto, en las importaciones de bujías que realiza la empresa, cuando se aplican las salvaguardias se supera en más del 100% de su valor normal, pasando de \$233,97 a \$760.91; es decir, \$526.94 más en pagos de impuestos . Es importante mencionar que la empresa facilitó datos importantes para este estudio, entre ellos, los proporcionados por el departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A., que hacen

referencia al total de tributos pagados en el año 2014 y los que se pagaron en el año 2016, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 11. Variación de Valores en Salvaguardias por años

Producto	Sin Salvaguardias	Con Salvaguardias	% de
	2014	2016	Incremento
Total tributos	\$233,97	\$760.91	325.22%
Total del costo del bien	\$1218.72	\$1745.58	143.23%

Nota: Valores tomados de COMAUTOR S.A.

Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

En la tabla se puede verificar que entre los tributos pagados en el año 2014 y los que se cancelaron en el año 2016 existe un incremento del 325.22%, hecho que genera que el costo de importación se eleve en un 143.23%. Es decir, el costo del bien sufre un encarecimiento de más del doble de su valor inicial. El costo del producto es asignado por el fabricante, sin embargo dicho precio es FOB (FREE ON BOARD- LIBRE A BORDO), razón por el cual el comprador debe correr con el valor de la mercadería y los gastos del seguro, flete, aduana, flete interno, demoras, gastos locales y todo lo que incurre en una importación, luego se realiza un prorrateo y para determinar el valor de los costos y gastos que le corresponden a cada artículo en la importación. El costo de importación por lo tanto, consiste en todos aquellos impuestos que el Servicio Nacional del Ecuador SENAIE impone, tales como, Ad-valorem, Salvaguardias, FODINFA.

Los otros gastos de importación, son los rubros por nacionalización, bodegaje y transporte, lo cual como soporte tendrán sus facturas correspondientes y se registrará en sus respectivas cuentas contables.

Para determinar el precio de venta se toma en consideración FOB, flete, seguro, costos de importación más gastos de importación y se determina el margen de utilidad.

3.7.2.2. Análisis histórico- comparativo de las importaciones de COMAUTOR S.A.

Para realizar un análisis histórico de los productos que tienen mayor rotación (3 meses para la importación) en la compañía COMAUTOR S.A., se presentan las siguientes tablas que contienen la lista de productos, la Subpartidas a las que pertenecen, la cantidad, el valor FOB, la aplicación de Ad-valorem y salvaguardias para determinar así el costo de importación y el valor de venta al público desde el año 2014 hasta el año 2016:

Tabla 12. Productos con mayor rotación en el año 2014

Año	Descripción	Cantidad	FOB	Sub-Total	Subpartida	% Ad-Valorem	Salvaguardia	Costo	PVP
2014	POLEA	2	78.78	157.56	8483500000	5	0	106.8	234.96
2014	CAÑERÍA	40	21.7	868	8708910000	10	0	32.08	70.58
2014	TENSOR DE BANDA	2	88.88	177.76	8483500000	5	0	131.39	289.06
2014	BUJIAS	1000	0.93	930	8511903000	10	0	1.37	3.01

Tabla 13. Productos con mayor rotación en el año 2015

Año	Descripción	Cantidad	FOB	Sub-Total	Subpartida	% Ad-Valorem	Salvaguardia	Costo	PVP
2015	POLEA	2	78.78	157.56	8483500000	5	45	100.53	234.96
2015	CAÑERÍA	40	21.7	868	8708910000	10	45	30.2	70.58
2015	TENSOR DE BANDA	2	88.88	177.76	8483500000	5	45	123.68	289.06
2015	BUJIAS	1000	0.93	930	8511903000	10	45	1.28	3.01

Tabla 14. Productos con mayor rotación en el año 2016

Año	Descripción	Cantidad	FOB	Sub-Total	Subpartida	% Ad-Valorem	Salvaguardia	Costo	PVP
2016	POLEA	5	78.78	393.9	8483500000	25	45	170.32	234.96
2016	CAÑERÍA	100	21.7	2170	8708910000	10	45	37.56	70.58
2016	TENSOR DE BANDA	10	88.88	888.8	8483500000	25	45	204.93	289.06
2016	BUJIAS	1000	0.93	930	8511903000	10	45	2.12	3.01

Como se puede observar en las tablas presentadas previamente, el costo de importación en los productos del año 2015 son ligeramente más bajos que los del año 2014; sin embargo, en el año 2016 registran un incremento considerable, mientras que el precio de venta al público no varía, lo que implica que el margen de utilidad que obtiene la empresa disminuye en el último año. Posteriormente se realizará un análisis de los productos más relevantes, y se tomará en consideración el número de piezas vendidas y las variaciones que han sufrido en cuanto a costos por la aplicación de las salvaguardias implementadas por el Gobierno Nacional.

- **Producto: Poleas**

Tabla 15. Análisis comparativo de rotación del producto “Poleas”

	2014	2015	2016
Unidades	2.00	10.00	5.00
Costo	78.78	78.78	78.78
Impuestos	23.09	17.66	114.18
Gastos	9.67	9.14	11.32
Precio	235.00	235.00	235.00
Costo Importación	223.08	1,055.80	1,021.40
Precio de Venta	470.00	2,350.00	1,175.00
Unidades a Vender:	0.95	4.49	4.35
	2014	2015	2016
% Costo	33.52	33.52	33.52
% Impuestos	9.83	7.51	48.59
% Gastos	4.11	3.89	4.82
% Margen Utilidad	52.54	55.07	13.07

Nota: Valores proporcionados por el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.

Como se observa en la tabla expuesta, la rotación del producto poleas en los tres años determina que no ha ido incrementando su costo de inversión desde el año 2014 con 33.52% por que se ha mantenido el precio con el proveedor, lo que representa en el margen de utilidad en el año 2014, un valor de 52.54%, en el 2015 de 55.07%, y 13.07% en el año 2016,

por lo tanto se ve la afectación en el año 2016 por motivos de pagos de impuestos, salvaguardias y gastos lo cual refleja la disminución de utilidad para la compañía al importar ese producto, determinando que deben vender en el año 2016, 4.35 unidades para recuperar la inversión de ese repuesto automotriz.

En los gráficos que se presentan a continuación se puede observar que el costo de la inversión tiene una tendencia de crecimiento que eleva el costo del producto, hecho que por ende genera un menor margen de utilidad.

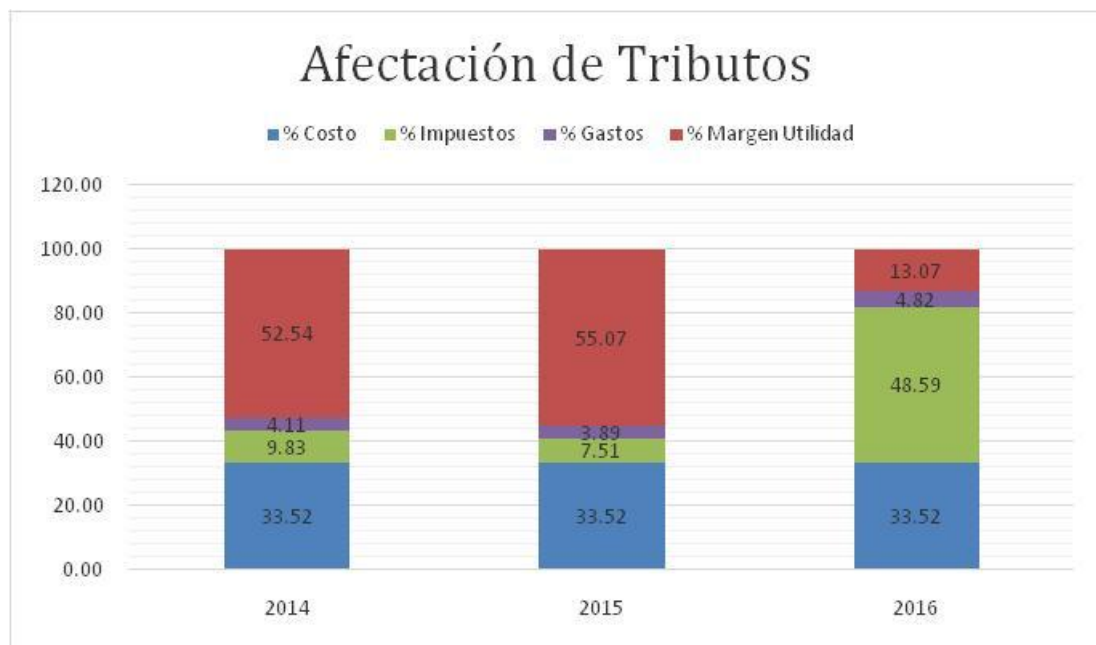


Figura 7. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto Poleas.
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

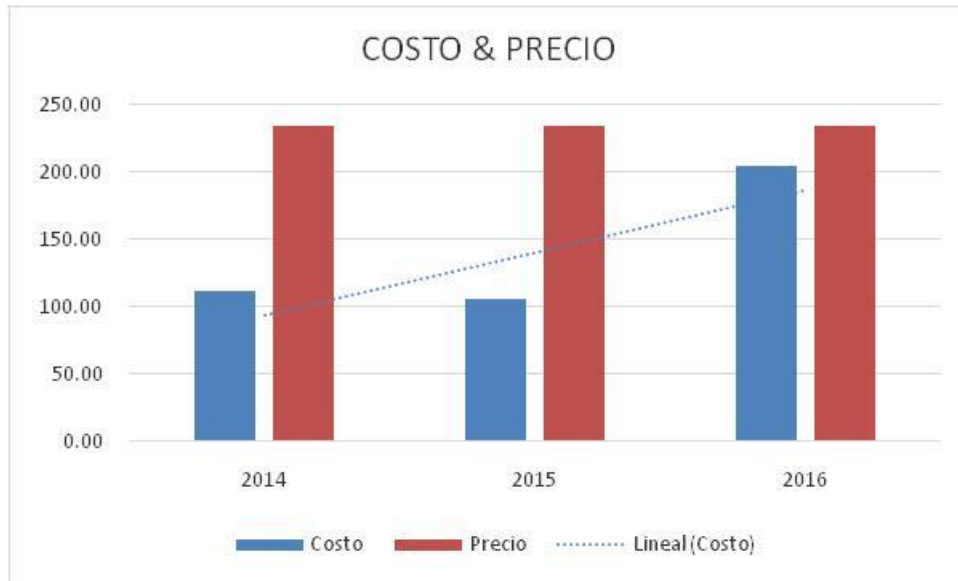


Figura 8. Tendencias de aumento del costo de importación del producto poleas
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

- **Producto: Cañerías**

Tabla 16. Análisis comparativo de rotación del producto “Cañerías”

	2014	2015	2016
Unidades	40.00	50.00	100.00
Costo	21.70	21.70	21.70
Impuestos	7.72	6.13	26.74
Gastos	2.66	2.52	3.11
Precio	70.58	70.58	70.58
Costo Importación	1,283.20	1,517.50	5,155.00
Precio de Venta	2,823.20	3,529.00	7,058.00
Unidades a Vender:	18.18	21.50	73.04
	2014	2015	2016
% Costo	30.75	30.75	30.75
% Impuestos	10.94	8.69	37.89
% Gastos	3.77	3.57	4.41
% Margen Utilidad	54.55	57.00	26.96

Nota: Valores proporcionados por el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.

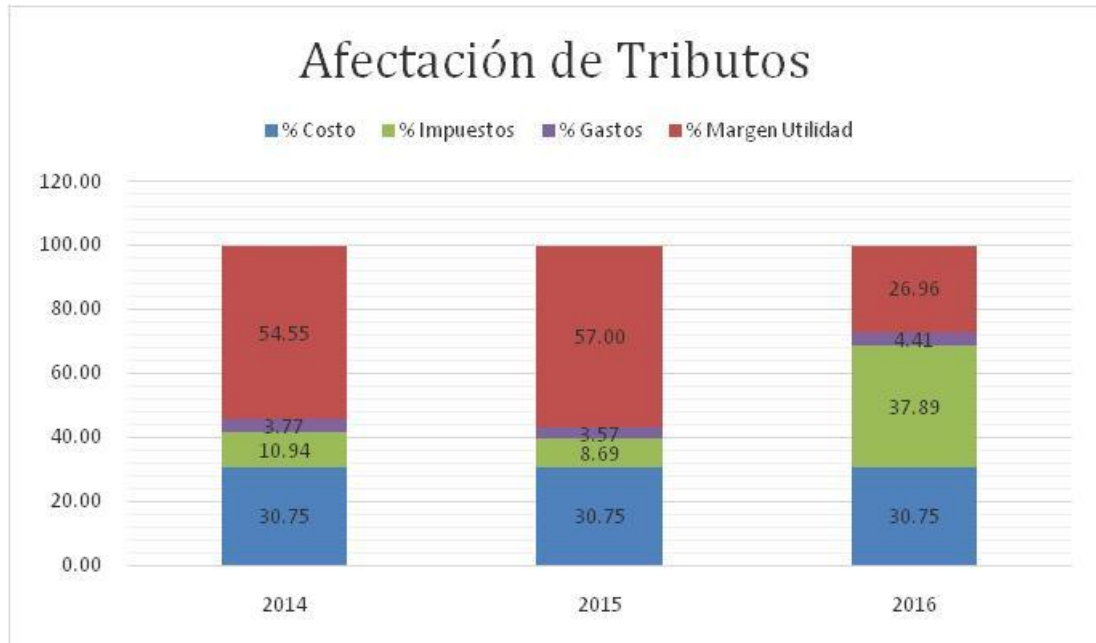


Figura 9. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto “Cañerías”
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

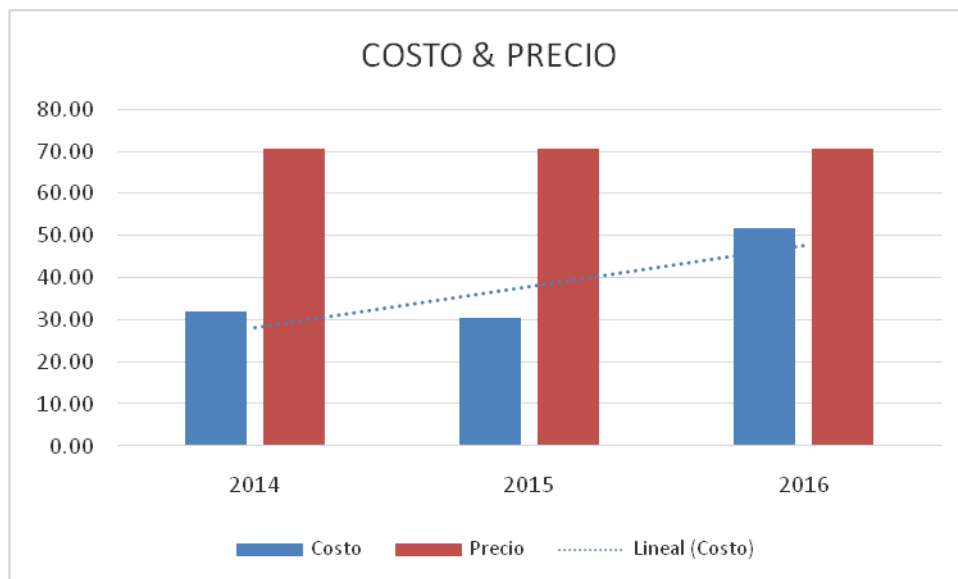


Figura 10. Tendencias de aumento del costo de importación del producto “Cañerías”
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Como se puede evidenciar en los datos mostrados, la rotación del producto cañerías en los tres años, determina que no ha ido aumentando su costo de inversión desde el año 2014 con

un 30.75% manteniendo el costo con el proveedor, por lo tanto se ve la afectación en el año 2016, por pagos de impuestos, salvaguardias y gastos lo cual refleja la disminución de utilidad para la compañía al importar ese producto, determinando que deben vender en el año 2016, 73.04 unidades para recuperar la inversión de ese repuesto automotriz. Lo cual representa en el margen de utilidad en el año 2014, un valor de 54.55%, en el 2015 de 57.00%, y 26.96% en el año 2016.

- **Producto: Tensor**

Tabla 17. Análisis comparativo de rotación del producto “Tensor”

	2014	2015	2016
Unidades	2.00	2.00	10.00
Costo	88.80	88.80	88.80
Impuestos	26.16	49.82	128.81
Gastos	10.91	25.79	12.77
Precio	289.06	289.06	289.06
Costo Importación	251.74	328.82	2,303.80
Precio de Venta	578.12	578.12	2,890.60
Unidades a Vender:	0.87	1.14	7.97
	2014	2015	2016
% Costo	30.72	30.72	30.72
% Impuestos	9.05	17.24	44.56
% Gastos	3.77	8.92	4.42
% Margen Utilidad	56.46	43.12	20.30

Nota: Valores proporcionados por el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.

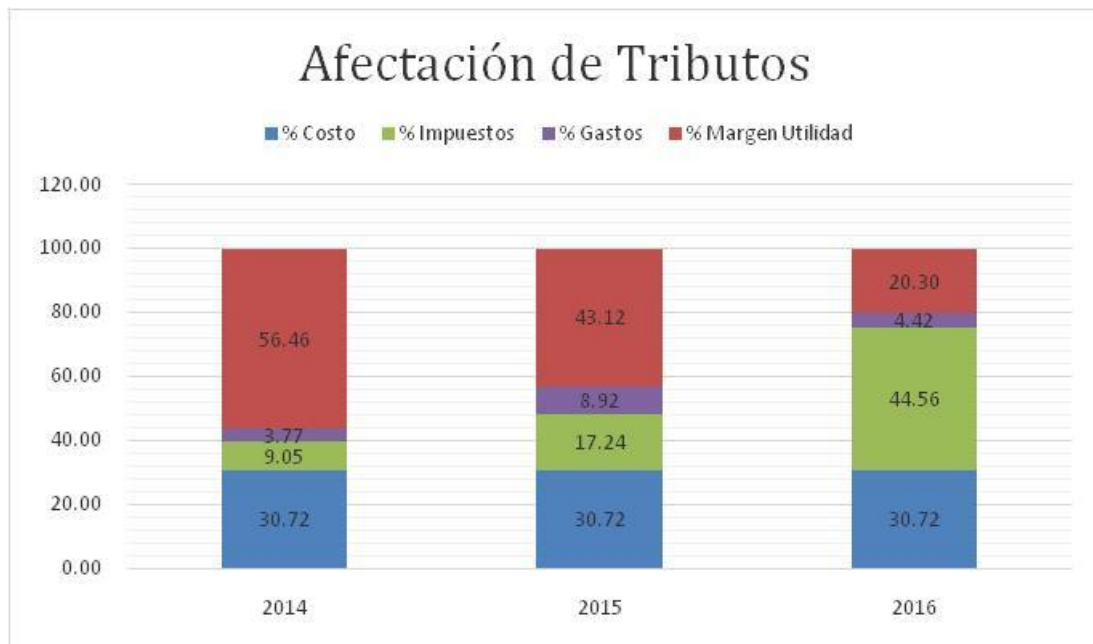


Figura 11. Análisis comparativo de retorno de la inversión en el producto “Tensor”
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

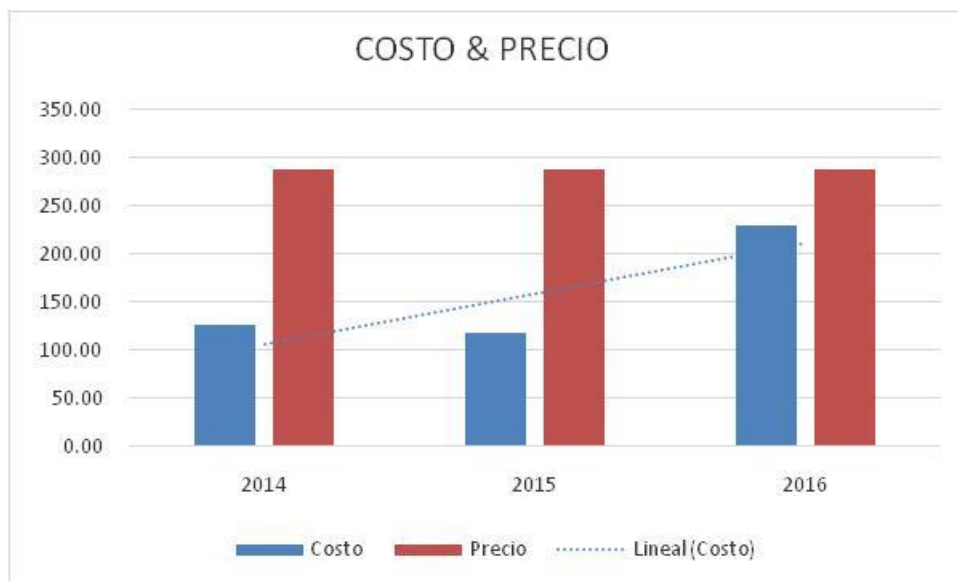


Figura 12. Tendencias de aumento del costo de importación del producto “Tensor”
Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Como se puede notar, la rotación del producto tensor de banda en los tres años, determina que no ha ido aumentando su costo de inversión desde el año 2014 con un valor de 30.72% por mantener el costo con el proveedor, por lo tanto se ve la afectación en el año 2016 el incremento, por pagos de impuestos, salvaguardias y gastos lo cual refleja la

disminución de utilidad para la compañía al importar ese producto, determinando que deben vender en el año 2016, 7.97 unidades para recuperar la inversión de ese repuesto automotriz, representando un margen de utilidad en el año 2014, un valor de 56.46%, en el 2015 de 43.12%, y 20.30% en el año 2016.

3.7.2.3. Determinación de la influencia de las políticas Comerciales en las Importaciones de COMAUTOR S.A.

Teniendo en consideración que COMAUTOR S.A. es una empresa que comercializa productos automotrices, se tomarán en cuenta para el análisis solamente las políticas comerciales que influyen directa o indirectamente en la actividad de la empresa. En este caso, las políticas que intervienen serán: los cupos de importación, las licencias INEN y las salvaguardias.

- **Cupos de importación**

Entre los años 2012 y 2015 el Gobierno Nacional estableció como una de sus políticas comerciales los cupos de importación anuales mediante la Resolución 065 del Comex, en la que se fija una restricción por unidades y por valor de la importación anual de CKDs de varias Subpartidas. Los cupos de importación afectan a la empresa solamente en la adquisición de bujías, que si bien es cierto es uno de los repuestos fundamentales en los vehículos, y una de las piezas con mayor rotación en las ventas de la compañía, las disposiciones legales establecen que solo se pueden importar bujías por un total de \$2.000 valor FOB al mes.

Para no tener que acceder a Licencias de Importación para importar una mayor cantidad de bujías que la que establece la restricción, la empresa tomó como medida comprar un menor número de unidades, por ejemplo: antes de la fijación de cupos de importación, COMAUTOR S.A. importaba alrededor de \$5.000,00 en bujías, cifra que en unidades de producto representaban 500 unidades, pero desde que se fijó la restricción la empresa solo importa \$1.999,00 que representan solamente 190 unidades de producto. Es decir, los cupos solo limitan la capacidad de vender que tiene la compañía pero no implica encarecimiento del producto ni disminución del margen de rentabilidad.

Al ser solamente un producto de la amplia gama que maneja la empresa el que se ve afectado, y tomando en cuenta que la empresa se adaptó a dicha restricción acogándose al cupo asignado, se puede considerar que los cupos de importación afectan en un nivel bajo a la empresa.

- **Licencias INEN**

Desde febrero del año 2014 las empresas que se dedican a la importación de bienes para su posterior comercialización deben obtener un Certificado de Reconocimiento emitido por el INEN. En este caso específico de COMAUTOR S.A., las licencias INEN si tienen cierto tipo de influencia en las importaciones de la empresa, ya que generalmente dicho certificado tiene un valor aproximado de 247 dólares, valor que por ende incrementa el costo de importación.

Las licencias INEN afectaban en dos ámbitos a COMAUTOR S.A.; el primero se daba cuando al querer importar una mayor cantidad de productos de los que permitían las

restricciones, se requería de una licencia de importación. La empresa para hacer frente a esta situación lo que hacía era importar las cantidades permitidas en los productos de mayor rotación, como las bujías.

El segundo caso se generaba cuando se trataba de productos específicos que obligatoriamente debían contar con una ficha técnica original del repuesto que implicaba que el productor rotulara las cajas con el nombre, razón social, número de lote, fecha de fabricación, nombre del importador, etc., y para ello el fabricante debía incrementar un paso más a su proceso operativo (rotulado con ficha técnica), hecho que dificultaba más el procedimiento de importación.

En este caso la empresa dejó de traer productos de ese tipo para evitar complicaciones. En conclusión la influencia de la licencia INEN es moderada ya que no influye en el costo pero sí en la diversificación de la línea de productos de la empresa ya que solo podíamos importar las que no requerían fichas técnicas.

- **Salvaguardias**

Las salvaguardias o también denominadas sobretasas arancelarias, son políticas comerciales que han tenido gran influencia en las importaciones de COMAUTOR S.A., ya que en periodos anteriores al 2015 se mantenían los impuestos de Ad-valorem entre el 5% y el 25% sin aplicar ninguna sobretasa; sin embargo, como medida para disminuir el déficit de la balanza de pagos el Gobierno Nacional impuso salvaguardias para ciertos artículos (incluidos varios repuestos automotrices) con el 25% al 45%, hecho que ha provocado el encarecimiento del producto como ya se pudo observar en los gráficos y tablas presentadas para el análisis que se realizó previamente.

Uno de los varios productos en los que se puede ver la repercusión de las salvaguardias son las Poleas, mismas que en los años previos a la imposición de este tipo de políticas comerciales, por su importación solamente se pagaba el 5% de Ad-valorem, pero una vez que se estableció legalmente la aplicación de salvaguardias del 45%, el resultado fue el encarecimiento del producto, y al no poder elevar el precio de venta lo que provocó fue que el margen de utilidad disminuyera considerablemente.

De acuerdo a datos proporcionados por el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A. se pudo verificar que en el año 2014 solo se compraron 2 unidades de Poleas, mientras que en el 2015 se incrementó su importación a 10 unidades, pero en el 2016 no se pudo sostener esa cifra y bajó a 5 unidades importadas.

El costo de adquisición no varió ya que los tres años se mantuvo a 235 dólares; no obstante, el costo de importación se incrementó por la sobretasa arancelaria que subió de 23.09% en el 2014 a 114.18% en el 2016 generando que el margen de utilidad descendiera del 52.54% en el 2014 al 13.07% en el año 2016, por lo que se puede concluir que la influencia de las salvaguardias en las importaciones de la compañía es alta, lo cual realizando un análisis histórico – comparativo en términos porcentuales, se puede observar el grafico que se expone a continuación,

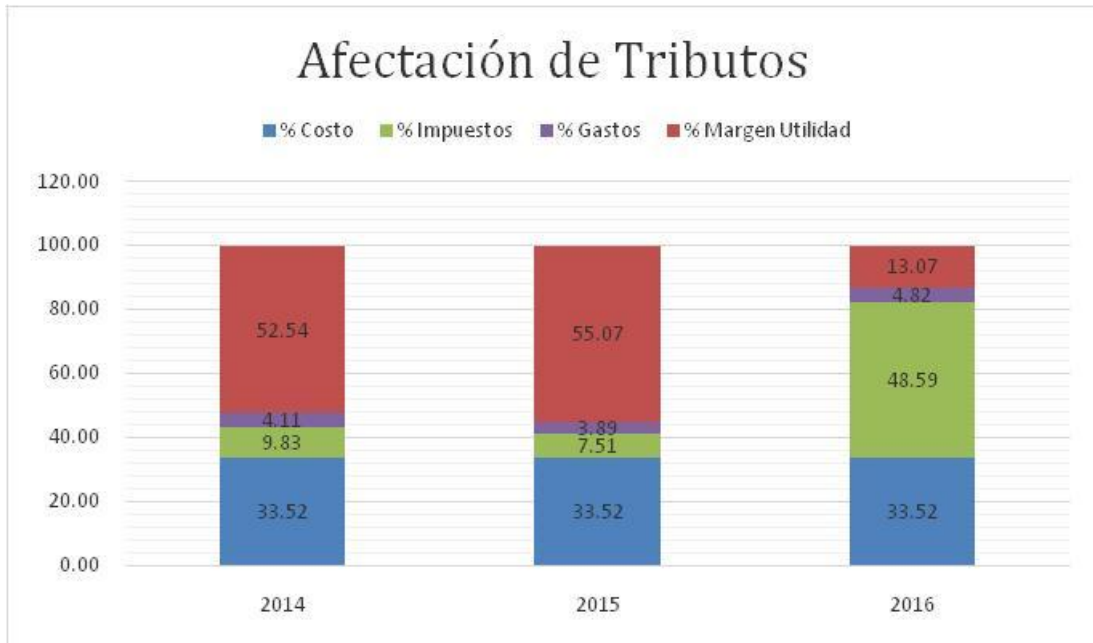


Ilustración 1. Análisis Comparativo Histórico de las importaciones de COMAUTOR S.A. Datos tomados del Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A. Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

Es por todo lo mencionado en este análisis que se puede determinar como conclusión final que es la salvaguardias la política comercial que más ha afectado a las importaciones de la empresa COMAUTOR S.A. y por ende ha generado que el margen de utilidad que obtenía la empresa disminuyera considerablemente, provocando que la compañía deje de obtener el nivel de ganancias que antes lograba.

Tabla 18. Nivel de influencia de las políticas comerciales en las importaciones de COMAUTOR S.A.

Políticas Comerciales	Nivel de Influencia en las Importaciones de COMAUTOR S.A.
Cupos de importación	Baja
Licencias INEN	Moderada
Salvaguardias	Alta

Elaborado por: María Fernanda Parrales Zambrano.

CONCLUSIONES

Mediante un estudio exhaustivo que implicó el análisis de la información proporcionada por el Departamento de Importaciones de la Empresa COMAUTOR S.A., se pudo determinar que de las diversas políticas comerciales que ha implementado el Gobierno Nacional en los últimos años, son tres las que se consideraron para el diagnóstico final: los cupos de importaciones, las licencias INEN y las salvaguardias, siendo éstas últimas las que registraron un mayor impacto negativo en las importaciones que realiza la compañía.

Se pudo demostrar que la aplicación de sobretasas arancelarias o salvaguardias ha generado un encarecimiento de los productos que importa la empresa, generando como efecto principal la reducción del margen de utilidad que obtiene la empresa al comercializar la mercancía ya que a pesar del incremento en los costos de importación, ha mantenido el precio de venta al público con el objetivo de que los clientes no migren a la competencia.

El impacto se lo puede medir, a través de varios efectos colaterales que generaron a raíz de la aplicación de esta medida.

Se inicia con el descontento creado a nivel nacional, en el cual, si la medida era la protección de la balanza de pagos, no se consideró las preferencias, necesidades ni capacidad adquisitiva del consumidor y el efecto que esta aplicación tendría para COMAUTOR S.A

Las medidas adoptadas por la compañía fueron inmediatas, se debió cancelar órdenes de compra.

COMAUTOR S.A se vio en la obligación de planificar nuevas estrategias para poder compensar la disminución de sus ventas y poder salir a flote como empresa, a pesar de las consecuencias del impacto de las restricciones de la importación.

En los datos expuestos mediante cuadros y gráficos se pudo observar la notable disminución de las importaciones en la mayoría de productos debido al elevado costo que genera la adquisición a proveedores internacionales. Cabe recalcar que el efecto también fue notorio en la liquidación de tributos aduaneros debido al incremento que tuvo el Impuesto al Valor Agregado del 12% al 14%.

Si bien es cierto la política comercial ecuatoriana, aplica las medidas de salvaguardias con el fin de protección de la economía nacional y su balanza de pagos para la protección del circulante nacional y la salida de divisas, a opinión de la autora se pueden crear vías de mejoramiento económico por medio de la inversión, dando pautas para la creación de nuevos negocios por medio de condonación y exención de determinados impuestos, cuya carga impositiva afecta negativamente el desarrollo operacional de muchos negocios.

Al generar inversión es verdad que existe un incremento de salida de divisas en el país, pero también incrementa el empleo y las rentas anuales percibidas por el estado, lo cual mejoraría la situación actual del país.

En base al análisis, si se trabajara eficazmente en el control de precios y la calidad de los productos importados y no en la aplicación de incrementos que lo único que conllevan, es a la

pérdida de la capacidad adquisitiva de los ecuatorianos, al tráfico ilegal de productos, existiría un mejoramiento de la balanza de pagos, ya que en una economía dolarizada como la ecuatoriana, perdemos atractivo de inversión al elevar el costo de los productos producidos y/o comercializados, sean estos locales o externos

RECOMENDACIONES

Considerando que la aplicación de las Salvaguardias es temporal y que en primera instancia fueron impuestas por un lapso de quince meses, pero que posteriormente se extendieron como medidas emergentes, se recomienda a la Empresa COMAUTOR S.A. lo siguiente:

- Ampliar la distribución y líneas de ventas con productos que no tengan ningún tipo de restricción y resulten más comerciales, apuntando al desarrollo en el mercado nacional.
- Disminuir los costos fijos de operatividad que puedan considerarse innecesarios, y afecten la rentabilidad operativa.
- Establecer mecanismos que permitan la correcta fijación de ganancias en relación a los precios de venta de mercadería con salvaguardias.
- Con respecto a las importaciones de partes y piezas mencionadas en esta investigación, hacer un estudio anual de la rotación de cada una para determinar qué productos deben ser necesariamente importados y cuáles se pueden adquirir a proveedores nacionales. (rotar inventario)
- Mejorar la estrategia de venta realizando ofertas y descuentos para rotar la mercadería almacenada, y obtener un adecuado nivel de ganancia.
- Apertura a la distribución de ventas al por mayor, aplicando correctamente sus costos.
- Realizar un correcto análisis de rotación de inventario, solicitando mercancía necesaria y con mayor movimiento en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Cabrero, J., & Richart, M. (13 de Enero de 2013). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://www.aniorte-nic.net/apunt_metod_investigac4_4.htm
- Calvo, A. (2011). *Economía Internacional y Organismos Económicos Internacionales*. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Canta, A., Casabella, R., Conde, A., Cordiano, M., Torres, Gabriel, & Roselló, J. (2014). *Comercio Internacional en el Siglo XXI*. Buenos Aires: Editorial Dunken.
- Comex. (2012). *Resolución 66*. Obtenido de http://tecomp.com.ec/herramientas/normativa/comex/resoluciones/Comex_R12-066.pdf
- Diario El Universo. (10 de Marzo de 2016). *Ecuador sin cupos de importación de vehículos hasta abril*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/10/nota/5454627/cupos-importacion-vehiculos-hasta-abril>
- Diario Metro. (6 de Abril de 2016). *Baja venta de autos nuevos y usados en Ecuador, según cifras del sector automotriz*. Obtenido de <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2016/04/06/ventas-sector-automotriz-ecuador-contrapicada-segun-cifras.html>
- Ecuador inmediato. (1 de Abril de 2016). *Ecuador espera en unos cuatro años construir el primer vehículo con el 100% de autopartes nacionales*. Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818794095
- El Universo. (11 de Noviembre de 2016). *Ecuador firma acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/11/11/nota/5897812/ecuador-firma-acuerdo-comercial-multipartes-union-europea>

- Eslava. (Madrid de 2015). *Pricing: Nuevas estrategias de precios*. Obtenido de Esic Editorial. Cuarta Edición
- Esteve, V. (26 de Noviembre de 2009). *Viaje al Fondo de las Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://vicenteesteve.blogspot.com/2009/11/evolucion-del-comercio-intraindustrial.html>
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. Editorial Reverté S.A.
- González, I., Martínez, A., Otero, M., González, & Encarnación. (2011). *Gestión del comercio exterior de la empresa. Manual teórico y práctico*. Madrid - España: Esic Editorial. Segunda Edición.
- Jerez Riesco, J. L. (2011). *Comercio Internacional*. Madrid - España: Esic Editorial. Cuarta Edición.
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones. (1997). *Registro Oficial 82* .
- Ley Orgánica de Aduanas. (2007).
- Ley Orgánica de Aduanas. (2007).
- Markgraf, B. (2012). *Las tres etapas de la teoría del ciclo de vida del producto internacional*. Obtenido de <http://pyme.lavoztx.com/las-tres-etapas-de-la-teora-del-ciclo-de-vida-del-producto-internacional-5660.html>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Informe de Gestión 2015*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/04/Informe-de-Gestion-Institucional-MCE-2015.pdf>
- Perelló, S. (2011). *Metodología de la investigación social*. Madrid: Editorial DYKINSON S.L. .
- Pérex Agorreta, M. J. (2012). *Métodos y Técnicas de Investigación Histórica I*. Madrid - España: Ediciones UNED.
- Proaño, P. (2015). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/ecuapass-reg-menes-especiales>

- PROEcuador. (2013). *Análisis del sector automotriz*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf
- PROEcuador. (4 de Marzo de 2013). *Balanza Comercial*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- PROEcuador. (2013). *Barreras arancelarias y no arancelarias*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Resolución 011-2015 COMEX. (2015). *Resolución Salvaguardias para la importación*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>
- Restrepo, N. (2013). *¿Qué es el pricing realmente?* Obtenido de <http://www.prexus.co/questqueacute-es-pricing-realmente.html>
- Revista Líderes. (10 de Mayo de 2015). *El sector comercial se mueve ante un escenario complicado*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-comercial-economia-ecuador-salvaguardias.html>
- SENAE. (Diciembre de 2012). Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- Veletanga, G. (2015). *Política Comercial*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

FORMATO DE ENTREVISTA A GERENTE DE COMAUTOR S.A.

Objetivo: Recabar información sobre el impacto que han causado las políticas comerciales en las importaciones de COMAUTOR S.A. durante los periodos 2014 – 2016, y las medidas correctivas que se han tomado al respecto.

1. ¿Cómo describiría las políticas comerciales que ha implementado el Gobierno desde el año 2014 al 2016 y de qué forma han influido en su negocio?

Como un impedimento a las importaciones, se entiende que por problemas de balanza de pagos todo el dinero en realidad se invertía en otros países, pero hay factores del porque hacerlo ya sea por mano de obra, industrias y materia prima.

En mi negocio se notó claramente la disminución de importaciones, el pago de impuestos excesivos en productos de mayor demanda lo encareció, provocando disminución en las ventas.

2. ¿Cuál de las políticas comerciales implementadas en el periodo antes mencionado ha influido con mayor fuerza en las importaciones que realiza COMAUTOR S.A.?

En las importaciones de COMAUTOR S.A fueron las salvaguardias a ciertas partidas hasta con un 45% de incremento.

3. ¿Cuáles son las medidas que ha tomado como Gerente para hacer frente a las políticas comerciales que ha implementado el Gobierno durante los últimos 3 años?

En realidad con ayuda del departamento de importaciones se decidió no hacer compras internacionales, a pesar de tener créditos con los proveedores extranjeros no queríamos arriesgarnos a pagar tanta cantidad de impuestos por el problema de flujo de efectivo, lo cual toco comprar nacionalmente a distribuidoras con facilidad de pago y captando clientes directos de vehículos por medio de volantes.

4. ¿Ha analizado las medidas que ha tomado la competencia respecto a las políticas comerciales implementadas? ¿Cuáles son?

Por lo general la competencia se abastece con contenedores ya teniendo presupuesto e inversiones de años, lo cual han bajado en volúmenes de importaciones pero siguen importando para suplir el mercado.

5. ¿Qué expectativas tiene sobre las ventas de su empresa una vez que culmine la medida de emergencia impuesta mediante las políticas comerciales implementadas?

Una vez que termine estas políticas tenemos la Fe que mejore la situación y el libre comercio, lo cual nos ha tenido estancados por 3 años, tenemos previsto que concluye esta medida se puede volver a importar ya con presupuesto y más cantidades libre de salvaguardias.



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

FORMATO DE ENTREVISTA AL JEFE DE VENTAS DE COMAUTOR S.A.

Objetivo: Diagnosticar las variaciones que se han registrado en los procedimientos y cifras que maneja el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A.

1. ¿Se han producido algún tipo de variaciones en los procedimientos que sigue COMAUTOR S.A. para importar a partir del cambio en las políticas comerciales desde el año 2014?

Todo el equipo de ventas está capacitado y al día con las novedades sucedidas en el país y más con el mercado, desde luego han notado sus variaciones en precios en escasez del producto y baja de volumen de ventas, lo que ocasiono hacer pedidos a distribuidores alternando marcas para suplir la necesidad del cliente.

2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han seguido las importaciones de COMAUTOR S.A. desde el año 2014?

Baja, lo cual antes se realizaban cada tres meses importaciones de carga suelta hasta el inicio del 2014 que se hicieron dos importaciones y los demás años ya por necesidad una vez con mercadería necesaria.

3. ¿Bajo su percepción, cuál de las políticas comerciales aplicadas por el Gobierno ha causado mayor impacto en las importaciones de COMAUTOR S.A.? ¿Por qué?

La única que nos ha afectado no solo ha COMAUTOR S.A sino al comercio ecuatoriano han sido las Salvaguardias.

4. ¿Qué tipo de variación han sufrido los costos de importación desde la aplicación de las políticas comerciales nuevas?

Un incremento excesivo lo cual si se nota la diferencia en costos de años anteriores.

5. ¿Qué sugerencias daría usted a los directivos de COMAUTOR S.A. respecto a las políticas comerciales que afectan las importaciones de la empresa?

Esperar que deroguen las políticas comerciales lo cual ha habido disminución de porcentajes pero no del todo, hasta junio de esta año 2017, o por la disposición del nuevo mandatario.



**UNIVERSIDAD LAICA
“VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL”**

**FORMATO DE ENTREVISTA AL INTEGRANTE DE LA ASOCIACIÓN
ECUATORIANA AUTOMOTRÍZ**

Objetivo: Determinar el impacto que han tenido las políticas comerciales implementadas por el Gobierno desde el año 2014 en la industria automotriz y la forma en que el gremio las ha enfrentado.

1. ¿En qué magnitud ha impactado al sector automotriz las políticas comerciales implementadas por el Gobierno desde el año 2014 y por qué?

Ha sido fuerte el impacto ya que es uno de los principales sectores con mayor demanda.

Primero con cupos de importación lo cual otorgaban a concesionarias la cantidad en valores de lo que podían importar, y también con las partes y piezas de ensamblajes.

Con las licencias Inen lo cual también era impedimento por desconocimiento de proceso para las ficha técnicas o normas de calidad.

Y las salvaguardias lo cual afecto a varias partidas desde el 5%, 15% y 45%

2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han seguido las importaciones del sector automotriz desde la implementación de las políticas comerciales nuevas?

Han sido bajas, ya que por considerar lo de la balanza de pagos en evitar que salga dinero a otros países ha afectado en su mayoría a las importaciones de este sector.

3. ¿Cuál ha sido la medida que en su mayoría han tomado los integrantes de la Asociación Ecuatoriana Automotriz respecto al tema?

En el año 2014 y 2015 se podía justificar tomar algunas de las políticas comerciales pero ya el 2016 no se encontraba alguna justificación, lo cual la mayoría de integrantes habían decidido enviar una carta en que se haga una revisión para ver si ya podían quitar estas medidas, y esperar que deroguen esta políticas.

4. ¿Cómo miembro de la AEA ha recibido algún tipo de apoyo o soporte por parte de dicha organización para afrontar el cambio en las políticas comerciales?

No he recibido ningún apoyo, lo que me ha tocado ha sido acatar esa medida.

5. ¿Qué sugerencias daría usted a los directivos de las empresas del sector automotriz para enfrentar el cambio en las políticas comerciales?

Mi consejo sería esperar hasta que se definan las cosas en el país, ojala más gente se diera cuenta de la afectación de esta medida y no solo para el sector automotriz sino en varios sectores, que mueven la economía de un país.