



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

## **Facultad de Ciencias Sociales y Humanística**

**“ESTUDIO DEL IMPACTO ECONÓMICO-FINANCIERO DEL ICE Y SALVAGUARDIAS EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS TOYOTA DE LA COSTA ECUATORIANA DURANTE PERIODO 2011-2015.”**

### **PROYECTO**

Previo a la obtención del Título de:

### **MASTER EN FINANZAS**

Presentada por:

Bethsaida Hidalgo Villalva

Edward Hidalgo Villalva

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

2017

## AGRADECIMIENTO

A todas las personas que de uno y otro modo colaboraron en la realización de este trabajo y especialmente al Eco. Jorge Ayala, por su invaluable ayuda.

## **DEDICATORIA**

A DIOS

A NUESTROS PADRES

A NUESTROS MAESTROS

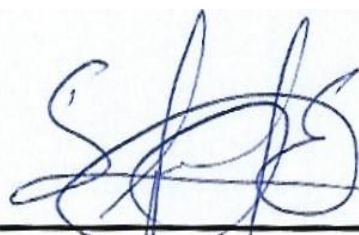
**TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**



---

**M.Sc. MILTON PAREDES**

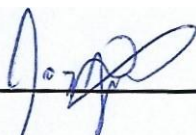
**EVALUADOR**



---

**M.Sc.SARA ESCOBAR**

**EVALUADOR**



---

**M.Sc ORGE AYALA TUTOR**

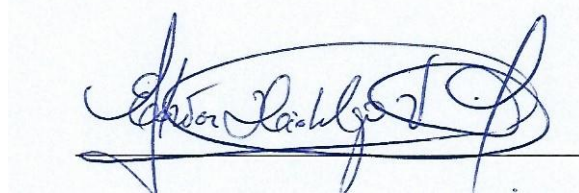
## DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido desarrollado en el presente trabajo de titularización nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)



Bethsaida Anabelle Hidalgo Villalva



Edwar Alamiro Hidalgo Villalva

## RESUMEN

El presente trabajo de titularización corresponde a una multinacional con presencia en varios países que tiene como objetivo desarrollar tecnología con las más altas expectativas para producir vehículos con eficiencia, satisfacción, cuidado al medio ambiente y sociedad.

La empresa Toyota Ecuador tiene en el mercado 54 años otorgando un producto de calidad internacional, que se ajusta a los requerimientos y demandas de un país en desarrollo, sin embargo, sus ventas han disminuido en el año 2015 un 46% con respecto al 2011. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), 2015),

La crisis financiera y económica que vivió el país en esa época obligó a establecer medidas que contribuyan a detenerla, las cuales tuvieron un impacto económico tales como el ICE y las salvaguardias, que influenciaron en todas las empresas del Ecuador, y en el caso de la empresa Toyota en la importación de vehículos, así como sus consecuencias financieras.. Se consideró el entorno macroeconómico y las resoluciones gubernamentales que se aplicaron al mercado, provocando la disminución de los cupos de importaciones y ventas de vehículos importados, afectando financieramente al sector automotriz. En el caso particular de la empresa Toyota de la costa ecuatoriana se analizaron sus ventas, participación de mercado, comportamiento del consumidor, situación económica y que decisiones tomaron para continuar en el mercado brindando vehículos de calidad.

## ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO .....	iii
.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
DECLARACIÓN EXPRESA.....	v
RESUMEN .....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
Justificación.....	2
Objetivo general .....	3
Objetivos específicos.....	4
Breve descripción de la metodología.....	4
CAPÍTULO 1 .....	7
1. ANTECEDENTES .....	7
1.1. Antecedentes del sector automotriz.....	7
1.1.1. Importancia del sector automotriz.....	9
1.1.2. Producción de vehículos.....	9
1.1.3. Importación de vehículos.....	12
1.1.4. Marcas de vehículos.....	14
1.1.5. Ventas de vehículos.....	15
1.2. Marco teórico.....	16
1.2.1. Política económica.....	16
1.2.2. Política fiscal.....	16
1.2.3. Tributos.....	17
1.2.3.1. Impuestos.....	17

1.2.3.1.1.	Impuestos Directos.....	18
1.2.3.1.2.	Impuestos Indirectos. ....	18
1.2.3.1.3.	Impuestos Progresivos. ....	18
1.2.3.1.4.	Los principales impuestos en el Ecuador.....	19
1.2.3.2.	Tasas.....	19
1.2.3.3.	Contribuciones. ....	19
1.2.4.	Salvaguardias.....	19
1.2.4.1.	Adopción de medidas de salvaguardias. ....	20
1.2.5.	Impuestos a los Consumos Especiales, ICE. ....	21
1.2.6.	Aplicación de Impuesto a Consumos Especiales y Salvaguardias a vehículos. 22	
1.3.	Entorno del mercado.....	23
1.3.1.	Balanza comercial.....	24
1.3.1.1.	Balanza Comercial Petrolera.....	24
1.3.1.2.	Balanza Comercial no Petrolera. ....	25
1.3.1.3.	Balanza Comercial Total.....	25
1.3.2.	Apreciación del dólar.....	26
1.3.3.	Precio del petróleo.....	26
1.4.	Causas y consecuencias de medidas arancelarias.....	27
CAPÍTULO 2 .....		29
2.	MARCO LEGAL .....	29
2.1.	Resoluciones Gubernamentales.....	29
2.1.1.	Resolución N°. 466.....	29
2.1.2.	Resolución N°. 65 y 66.....	29
2.1.3.	Resolución N°. 049 – 2014.....	31
2.1.4.	Otros aspectos de las restricciones de importación de vehículos. ....	31
2.2.	Acuerdos comerciales.....	31



2.2.1.	Acuerdo comercial con la Unión Europea.....	31
2.3.	Aspectos tributarios de las importaciones del Sector Automotriz.....	32
2.4.	Recaudaciones Tributarias.....	35
2.4.1.	Recaudación del Impuesto al Valor Agregado, IVA 2011–2015.....	38
2.4.1.1.	Recaudación del Impuesto al Valor Agregado, IVA del Sector Automotriz 2011–2015 .....	39
2.4.2.	Recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales 2011–2015.....	41
2.4.2.1.	Recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales, ICE del Sector Automotriz 2011–2015 .....	42
2.5.	Entes gubernamentales encargados de velar el cumplimiento de las reformas aplicadas por el Gobierno Nacional.....	43
CAPITULO 3 .....		44
3.	SITUACIÓN DE LA EMPRESA TOYOTA S.A.....	44
3.1.	Ventas de Vehículos Toyota.....	47
3.2.	Segmento de los vehículos Toyota afectados relación precio-vehículo .....	48
3.3.	Cuantificación de las recaudaciones tributarias de IVA e ICE a la importación de vehículos Toyota S.A .....	69
3.4.	Estrategias frente a las nuevas normativas gubernamentales para incrementar participación de mercado.....	71
CAPÍTULO 4 .....		73
4.	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA TOYOTA S.A .....	73
4.1.	Análisis Estados Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015 .....	73
4.1.1.	Con relación al activo .....	74
4.1.1.1	Variación año 2011 a 2012.....	74
4.1.1.2	Variación año 2012 a 2013.....	74
4.1.1.3	Variación año 2013 a 2014.....	75
4.1.1.4	Variación año 2014 a 2015.....	75
4.1.2.	Con relación al pasivo. ....	77

4.1.2.1 Variación año 2011 al 2012.....	77
4.1.2.2 Variación año 2012 al 2013.....	77
4.1.2.3 Variación año 2013 al 2014.....	77
4.1.2.3 Variación año 2014 al 2015.....	77
4.1.3. Con relación al patrimonio. ....	79
4.1.3.1 Variación año 2011 al 2012.....	79
4.1.3.2 Variación año 2012 al 2013.....	79
4.1.3.3 Variación año 2013 al 2014.....	79
4.1.3.3 Variación año 2014 al 2015.....	79
4.2. Análisis de los Índices Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015... 81	
4.3. Análisis de los Índices Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015.... 81	
4.4. Análisis del impacto de las reformas tributarias para Toyota S.A ..... 85	
4.4.1. Con referencia al ICE .....	85
4.4.2. Con referencia a las salvaguardias.....	85
4.4.3. Con referencia a los cupos de importación.....	86
CAPÍTULO 5 .....	87
ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	87
Análisis entorno macroeconómico. ....	87
4.5. Análisis entorno microeconómico .....	87
CAPÍTULO 6 .....	92
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	92
6.1 Conclusiones.....	92
6.2 Recomendaciones .....	93
SIMBOLOGÍA .....	98

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Empleos generados por el sector automotriz en porcentajes .....	8
Figura 2. Producción Nacional de Vehículos 2011-2015 .....	11
Figura 3. Participación del mercado – producción nacional y exportación 2011–2015.....	12
Figura 5. Participación de las marcas en el mercado ecuatoriano .....	14
Figura 6. Ventas del sector automotriz del 2011 al 2015 en unidades .....	15
Figura 7. Clasificación de los impuestos. ....	18
Figura 8. Precios históricos del barril de petróleo ecuatoriano. ....	27
Figura 9. Recaudación tributaria por tipo de impuesto 2011–2015. ....	37
Figura 10. Variación de la Recaudación tributaria por tipo de impuesto 2011–2015.....	38
Figura 11. Evolución de la Recaudación Tributaria del IVA, 2011-2015.....	39
Figura 12. Evolución de la Recaudación Tributaria del IVA Sector Automotriz, 2011-2015 en miles de dólares .....	40
Figura 13. Evolución de la Recaudación Tributaria del ICE, 2011-2015 .....	41
Figura 14. Evolución de la Recaudación Tributaria del ICE Sector Automotriz, 2011-2015 .....	42
Figura 15. Evolución de las ventas de la empresa, períodos 2011-2015.....	46
Figura 16. Evolución de las ventas de vehículos Toyota, períodos 2011-2015 .....	47
Figura 17. Evolución de las ventas de vehículos Toyota, períodos 2011-2015 .....	48
Figura 18. Evolución de las ventas de vehículos Corolla por unidades 2011–2015 .....	50
Figura 19. Relación de las ventas netas–costo de ventas modelo, Corolla 2011–2015 .....	50
Figura 20. Evolución de las ventas de vehículos Prius Hybrid, 2011–2015 .....	51
Figura 21. Evolución de las ventas de vehículos Prius C, 2011–2015.....	51
Figura 22. Relación del precio–costo modelo, Prius C 2011–2015 .....	52
Figura 23. Evolución de las ventas de vehículos Yaris, 2011–2015 .....	53
Figura 24. Relación del precio–costo modelo, Yaris 2011–2015.....	53
Figura 25. Evolución de las ventas de vehículos Hilux 4x4, 2011–2015.....	54
Figura 26. Relación del precio–costo modelo Hilux 4x4, 2011–2015 .....	55
Figura 27. Evolución de las ventas de vehículos Hilux 4x2, 2011–2015.....	55
Figura 28. Relación del precio–costo modelo, Hilux 4x2 2011–2015 .....	56
Figura 29. Evolución de las ventas de vehículos Rav-4, 2011–2015 .....	57
Figura 30. Relación del precio–costo modelo Rav-4, 2011–2015 .....	58
Figura 31. Evolución de las ventas de vehículos Runner, 2011–2015 .....	58

Figura 32. Relación del precio–costo modelo Runner, 2011–2015 .....	59
Figura 33. Evolución de las ventas de vehículos Fortuner, 2011–2015 .....	60
Figura 34. Relación del precio–costo modelo Fortuner, 2011–2015 .....	61
Figura 35. Evolución de las ventas de vehículos Fj Cruiser, 2011–2015.....	61
Figura 36. Relación del precio–costo modelo, FJ Cruiser 2011–2015.....	62
Figura 37. Evolución de las ventas de vehículos Land Cruiser, 2011–2015.....	63
Figura 38. Relación del precio–costo modelo, Land Cruiser 2011–2015 .....	64
Figura 39. Evolución de las ventas de vehículos Innova, 2011–2015.....	64
Figura 40. Relación del precio–costo modelo, Innova 2011–2015 .....	65
Figura 41. Evolución de las ventas de vehículos Highlander Hybrid, 2011–2015 .....	66
Figura 42. Evolución de las ventas de vehículos Hiace, 2011–2015 .....	66
Figura 43. Relación del precio–costo modelo, Hiace 2011–2015.....	67
Figura 44. Recaudación IVA e ICE por importación de Toyotas, 2011–2015 .....	69
Figura 45. Capacitación del personal y clientes .....	71
Figura 46. Publicidad en medios digitales.....	72
Figura 47. Concursos entre sus clientes.....	72
Figura 48. Comportamiento del nivel de ventas.....	88
Figura 49. Composición de ventas año 2011 .....	89
Figura 50. Composición de ventas año 2012.....	89
Figura 51. Composición de ventas año 2013.....	90
Figura 52. Composición de ventas año 2014.....	90
Figura 53. Composición de ventas año 2015.....	91

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Empleos generados por el sector automotriz.....	8
Tabla 3. Producción Nacional de Vehículos y Participación en el Mercado 2011 – 2015 .	11
Tabla 4. Importación de vehículos en unidades del 2011 al 2015.....	13
Tabla 5. Ventas del sector automotriz del 2011 al 2015 en unidades .....	15
Tabla 6. Tarifas de ICE en vehículos .....	23
Tabla 7. Variación de la balanza comercial petrolera, 2011–2015 (millones).....	24
Tabla 8. Variación de la balanza comercial no petrolera, 2011–2015 (millones).....	25
Tabla 9. Variación de la balanza total, 2011–2015 (millones).....	26
Tabla 10. Recaudación Tributaria 2011–2015 .....	35
Tabla 11. Variación Recaudación Tributaria 2011–2015.....	37
Tabla 12. Recaudación Tributaria del IVA, 2011-2015 .....	39
Tabla 13. Recaudación Tributaria del IVA del Sector Automotriz, 2011-2015 en miles de dólares.....	40
Tabla 14. Recaudación Tributaria del ICE, 2011-2015.....	41
Tabla 15. Recaudación Tributaria del ICE Sector Automotriz, 2011-2015 .....	42
Tabla 16. Evolución de las ventas de la empresa del 2011 al 2015. ....	45
Tabla 17. Evolución en unidades de las ventas de vehículos Toyota del 2011 al 2015 .....	48
Tabla 18. Evolución de ventas en unidades por modelo del 2011 al 2015.....	49
Tabla 19. Relación del ventas netas – costo de ventas modelo Corolla, 2011 al 2015 .....	50
Tabla 20. Relación del precio – costo modelo Prius C, 2011 al 2015.....	52
Tabla 21. Relación del precio – costo modelo Yaris, 2011 al 2015 .....	53
Tabla 22. Relación del precio – costo modelo Hilux 4x4, 2011 al 2015.....	54
Tabla 23. Relación del precio–costo modelo Hilux 4x2, 2011 al 2015.....	56
Tabla 24. Relación del precio–costo modelo Rav-4, 2011 al 2015.....	57
Tabla 25. Relación del precio – costo modelo Runner, 2011 al 2015.....	59
Tabla 26. Relación del precio–costo modelo Fortuner, 2011 al 2015.....	60
Tabla 27. Relación del precio–costo modelo Fj Cruiser, 2011 al 2015.....	62
Tabla 28. Relación del precio–costo modelo Land Cruiser, 2011 al 2015.....	63
Tabla 29. Relación del precio–costo modelo Innova, 2011 al 2015.....	65
Tabla 30. Relación del precio–costo modelo Hiace, 2011 al 2015 .....	67
Tabla 31. Costos y precios de venta por modelos de vehículos .....	68
Tabla 32. Valores recaudados por IVA e ICE por importación de vehículos Toyota.....	69

Tabla 33. Valores recaudados por IVA e ICE por importación de vehículos Toyota (por modelo).....	70
Tabla 34. Análisis horizontal de los activos de la compañía Toyocosta .....	76
Tabla 35. Análisis horizontal del patrimonio de la compañía Toyocosta .....	80
Tabla 36. Ratios financieros de la compañía Toyocosta ...	<b>¡Error! Marcador no definido.</b> 2

**LISTA DE ABREVIATURAS**

GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).
OMC	Organización Mundial de Comercio
CINAE	Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana
CAN	Comunidad Andina de Naciones
ICE	Impuestos a los Consumos Especiales
COMEX	Comité de Comercio Exterior
AEADE	Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador
PGE	Presupuesto General del Estado
CIIU	Clasificación Internacional Industrial Uniforme
PIB	Producto Interno Bruto.

## INTRODUCCIÓN

A inicios de la década anterior, Ecuador vivía una seria inestabilidad política y económica a consecuencia de una hiperinflación, quiebra de instituciones financieras, emigración a Norteamérica y Europa, extrema pobreza e indigencia; todo esto creó ambientes de inseguridad para el comercio y la inversión, y como resultado de esta situación, el país se dolariza, abandonando la opción de contar con políticas cambiarias y monetarias que permitan emitir o devaluar su propia moneda, obligando al Estado a generar políticas fiscales que encaminen a garantizar una efectiva recaudación tributaria en donde parte del Presupuesto General del Estado se cubra con estos ingresos.

Desde el año 2000 hasta el presente, la balanza de pagos ecuatoriana ha sufrido altos y bajos, debido a la demanda de productos terminados y de consumo que no se elaboran en el país. Hasta el 2015 en el Ecuador, cerca del 90% de los vehículos que circulan en las calles de cada provincia eran ensamblados en otros países, siendo el principal proveedor la vecina nación de Colombia, causando que el país tenga que adoptar medidas urgentes para evitar la salida de divisas, aplicando impuestos a productos importados con un alto grado de demanda que contribuya a mejorar la balanza comercial. El país estaba viviendo una iliquidez a nivel nacional, con un alto riesgo en el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

La devaluación de las monedas de países vecinos, la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar incidieron en decisiones económicas que afectaban directamente a los negocios que importaban todo tipo de productos, con ello se preveía un aumento del consumo nacional que permita equilibrar la balanza comercial. Sin embargo, esta resolución afectó directamente a las concesionarias, cuyos inventarios de vehículos son netamente importados, no solo porque a partir del 2012 se dio una restricción del cupo, sino porque además, se aplicaron salvaguardias y un incrementaron a otros impuestos relacionados a esta actividad económica.

El presente proyecto se encarga de analizar los impactos económicos financieros que se dieron en la importación de vehículos Toyota en la costa ecuatoriana, durante el período 2011–2015, para ello, se ha dividido el trabajo en los siguientes capítulos:

En el capítulo 1, se han desarrollado las generalidades y antecedentes, en donde se observan los antecedentes, la producción, la importación, las ventas e importancia del sector automotriz en la economía ecuatoriana.



En el Capítulo 2, se detallan los aspectos legales: las resoluciones gubernamentales aplicadas por el gobierno nacional para mejorar la balanza comercial y los mecanismos que fueron utilizados por los entes de control para velar por las reformas.

En el Capítulo 3, se realiza un análisis de las ventas de los vehículos Toyota en la costa ecuatoriana por tipo de vehículo, para establecer qué segmento de consumidor fue el más afectado, así como cuantificar la recaudación por impuestos tributarios y qué estrategias se establecieron frente a las resoluciones gubernamentales para incrementar su participación en el mercado ecuatoriano.

En el Capítulo 4, se exponen los estados financieros de la empresa que comercializa los vehículos marca Toyota en la costa ecuatoriana, de los períodos 2011 al 2015; se realiza un análisis de las variaciones anuales, así como de sus respectivos indicadores financieros, tales como: análisis horizontal de los activos, pasivos, patrimonio; razones de liquidez, apalancamiento, de actividad y rentabilidad. Y el impacto de las reformas tributarias a la empresa.

En el Capítulo 5, se hace una revisión macroeconómica sobre el comportamiento del mercado hacia la demanda de vehículos; es decir, la manera en cómo los consumidores han reaccionado frente al incremento al precio, y una revisión microeconómica sobre los contingentes que el concesionario ha puesto en marcha para cubrir el beneficio no percibido por la disminución de las ventas.

En el Capítulo 6, se establecen las conclusiones y recomendaciones del trabajo de titulación producto de la investigación realizada, en las conclusiones se describen los resultados del desarrollo del objetivo general y los objetivos específicos descritos en la metodología del proyecto. En las recomendaciones se exponen ideas de mejora.

## **Justificación**

De acuerdo con el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROECUADOR (2017), el sector automotriz en el Ecuador representa unos USD400 millones de dólares en impuestos, además de generar miles de empleos en toda la cadena de distribución, desde el ensamble hasta su venta. Esta industria involucra a muchas otras como la siderúrgica, la metalúrgica, la metalmecánica, petrolera, la minera, la petroquímica, etc., que son importantes dentro del comercio de bienes y servicios.

La presente investigación se basa en la realización de un análisis de las ventas de vehículos marca Toyota en la costa ecuatoriana, con el ánimo de determinar la incidencia de las políticas económicas adoptadas por el gobierno. Con ello se medirán como variables, el comportamiento de ciertos clientes con respecto al mercado, incremento de precios, aumento del porcentaje en el Impuesto a los Consumos Especiales, salvaguardias, etc.

Los factores que estudiaremos con relación a estas medidas son la baja del precio del barril del petróleo, el descenso en la inversión pública y del gasto corriente, la influencia de la estabilidad laboral, la disminución del recaudo de tributos, y el poder adquisitivo de los ciudadanos. Se han planteado diversos cambios, entre los principales: las salvaguardias a los autos considerados de lujo, siempre que estos tengan un valor que supere los USD40 000 dólares con una tasa mayor impositiva en incremento del 5%. (Servicio de Rentas Internas, SRI, 2014).

Adicionalmente, el impuesto a los consumos especiales, que se aplica a los vehículos con precio de venta al público superior a los USD20 000, representa el 26,21% del total del ICE recaudado por el Servicio de Rentas Internas entre consumo nacional e importaciones. El porcentaje aplicable del ICE se encuentra entre el 5% y el 35%, siendo los vehículos entre USD20 000 y USD30 000 dólares los que cuentan con un mayor porcentaje de recaudación en el país. Por lo que se plantea el análisis para determinar el nivel de afectación de la aplicación de dichos impuestos, tomando como muestra a la empresa que se dedica a comercializar vehículos de la marca Toyota en la costa ecuatoriana.

A partir de lo expuesto, la realización de un estudio económico – financiero del caso, brinda a los administradores de la empresa una directriz que contribuye a la toma de decisiones, seguimiento de las acciones y evaluación de los resultados. Dentro de este proyecto de investigación se encuentran análisis de la problemática, investigaciones y conclusiones, en las cuales se basaron los administradores para resolver las afectaciones que la empresa enfrentó en ese período. Además, se brindan recomendaciones para que los administradores puedan prever situaciones de contingencias financieras futuras y potencializar nuevas líneas de negocio que apalanquen a la Empresa en situaciones de crisis.

### **Objetivo general**

- Evaluar el impacto económico - financiero generado del ICE y salvaguardias en la importación de los vehículos marca Toyota de la costa ecuatoriana durante el período 2011 - 2015

### **Objetivos específicos**

- Detallar las causas y consecuencias que han llevado al Estado ecuatoriano incrementar medidas arancelarias en el mercado de automotriz.
- Describir las resoluciones legales que han influido en la comercialización de vehículos importados en el Ecuador.
- Determinar el impacto de las reformas tributarias en los precios de los vehículos de la marca Toyota en la región costa.
- Determinar el impacto financiero en la concesionaria Toyota por medio de ratios en sus balances durante los años 2011 – 2015.
- Analizar el comportamiento del consumidor con relación al incremento de los precios de los vehículos Toyota en la región costa, así como su impacto en la disminución de las ventas.

### **Breve descripción de la metodología**

En el presente punto se describirá la metodología de la investigación que se aplicará en el desarrollo del trabajo, definiendo:

- Tipo de investigación,
- Diseño de la investigación,
- Herramientas de recolección de datos,
- Selección de la población y muestra.

El tipo de investigación que se aplicará será la bibliográfica – documental, debido a que se espera recoger datos mediante la observación y análisis de documentos económicos relacionados a la empresa que será sujeta de estudio, la cual corresponde a una concesionaria de vehículos Toyota en la costa ecuatoriana. Además, la investigación de campo será fundamental para recopilar información adicional relacionada al tema. Según el autor Santa palella y feliberto Martins (2010), el diseño bibliográfico se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase.

La investigación descriptiva permitirá definir y determinar las variables que afectan directamente al negocio. Con la aplicación del método analítico – sintético, se analizará el problema y se procederá a interpretar los datos recopilados para establecer conclusiones y recomendaciones. “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento”. (Fidias G. Arias,2012,p.24).

El método histórico por otro lado servirá de guía para la revisión de los estados financieros de los períodos comprendidos entre los años 2011 y 2015. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010)

De acuerdo con los autores Hernández, Fernández & Baptista, (2010), el diseño de la investigación corresponde al plan o estrategia que se realiza para obtener aquello que se desea. Es por esto que, el diseño de la investigación seleccionada tendrá un enfoque cualitativo; se analizarán las causas y consecuencias de la implementación de estos impuestos en la comercialización de los vehículos marca Toyota y la reacción de los consumidores.

Las herramientas de recolección de datos a utilizar, serán las que se deriven de las fuentes primarias como por ejemplo: páginas de entes de control y de la misma empresa, y se tomarán en cuenta fuentes secundarias como datos estadísticos, publicaciones acerca del tema, otras tesis, etc. Los datos que se analizarán tendrán sustento en fuentes de información como las siguientes:

- Acuerdos establecidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Datos del Ministerio de Finanzas del Ecuador.
- Disposiciones de la LRTI (Ley de Régimen Tributario Interno).
- Boletines oficiales emitidos por el Banco Central del Ecuador.
- Lineamientos del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).
- Información sobre las Ventas de vehículos en el Ecuador de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA).
- Información estadística de las variaciones de importación durante los años 2011–2015 de la empresa comercializadora de vehículos Toyota de la costa ecuatoriana;
- Información estadística de las variaciones de ventas durante los años 2011-2015 de la empresa comercializadora de vehículos Toyota de la costa ecuatoriana.

La técnica de recolección de datos será la observación y la entrevista a los funcionarios de la empresa. Como ya se ha mencionado anteriormente, las entrevistas serán realizadas al personal contable, de impuesto, de importaciones, de ventas, de marketing, entre otros, de la compañía que comercializa vehículos Toyota en la costa ecuatoriana, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Con esta información, se determinarán las variaciones de la carga impositiva (ICE y Salvaguardias) sobre los diferentes modelos de vehículos Toyota del período 2011–2015. Además, se realizará un análisis de las ventas por unidades y dólares de los períodos comentados, estableciendo comparaciones por medio de tablas cruzadas para ver el efecto de impuestos vs ventas.

## CAPÍTULO 1

### 1. ANTECEDENTES

A continuación se presenta un breve antecedente acerca del sector automotriz, los cambios que se presentaron en ventas, marcas y el comportamiento del mercado con relación al incremento de los impuestos. Además un marco teórico relacionado a los impuestos que afectan el sector, etc.

#### 1.1. Antecedentes del sector automotriz

La producción automotriz alcanzó su apogeo en la década de los '50, una vez que varias empresas de los sectores metalmecánico y textil empezaron con la elaboración de carrocerías, asientos, partes y piezas de automotores. En los años '70, la producción de estos vehículos fue de 5 000 unidades aproximadamente, es así que en el año de 1973 comenzaron el ensamble de los primeros vehículos, siendo el modelo Andino replicado en 144 unidades. El vehículo fue fabricado por la compañía AYMESA hasta finales de los '80.

En 1988 con el Plan del Vehículo Popular aumentó la producción a 12 127 unidades, luego de cuatro años se abrieron las relaciones comerciales entre los países de Colombia, Ecuador y Venezuela, perfeccionando la “Zona de Libre Comercio” iniciando las primeras importaciones de marcas como Chevrolet, Kía y Mazda, empresas que hoy en día forman parte de la cadena productiva del país, derivándose en 14 ramas de actividad económica. Actualmente, las grandes multinacionales del sector lideran la innovación en tecnología de autopartes y ensamblaje de vehículos.

De esta forma, se ha logrado consolidar la producción local de las partes y piezas de vehículos y otros insumos en general, siendo 29 068 establecimientos los dedicados a las actividades de comercio automotriz, en los que el 70% realizan servicios de mantenimiento de vehículos, y el 30% de diferencia vende partes, piezas y accesorios; venta de combustibles y vehículos, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, 2010).

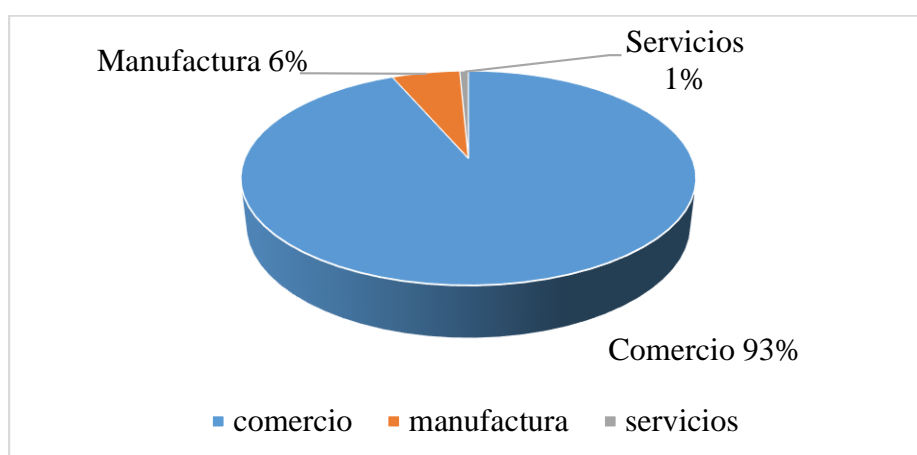
Otra actividad del sector corresponde al alquiler de vehículos, siendo 118 empresas las que se dedican a la actividad de renting representando el 0.40% del total de establecimientos. El sector automotriz además, genera 90 012 empleos, siendo el 83% hombres y el 17% mujeres, distribuidos como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1. Empleos generados por el sector automotriz

<b>Actividad</b>	<b>Cantidad</b>
Comercio	84 155
Manufactura	5 194
Servicios	663
<b>Total</b>	<b>90 012</b>

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROEcuador, 2017

Figura 1. Empleos generados por el sector automotriz en porcentajes



Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROEcuador, 2017

Las compañías dedicadas al ensamble de vehículos en el país, son algunas, pero la primera en operar fue AYMESA, Autos y Máquinas del Ecuador S. A., en el año de 1973. En 1975 la empresa OMNIBUS BB TRANSPORTES S. A., que se mantiene hasta la actualidad como la ensambladora con el mayor número de unidades producidas. En 1976 la compañía MARESA, Manufacturas Armadurías y Repuestos del Ecuador, se encargaba de ensamblar camiones, pick-ups y autos de las marcas Mazda y Fiat. Sin embargo, dicha empresa dejó de ensamblar vehículos en Ecuador a partir de diciembre del 2015.

En el año 2012, inicia las operaciones en la ciudad de Ambato la ensambladora CIAUTO, Ciudad del Auto, convirtiéndose en la número cuatro del país, con la producción de modelos como Haval H5 y camionetas Wingle de la empresa GREAT WALL. En ese mismo año, la empresa THUNDER CYCLES es la primera y única ensambladora de motos del país a través de una alianza estratégica con METALTRONIC. Así es que, las ensambladoras que se encuentran en el país son GENERAL MOTORS OMNIBUS BB (GM-OBB), AYMESA, y CIAUTO quienes producen las marcas Chevrolet, Kía y Great Wall.

Por su alta tecnificación sus productos son reconocidos nacional e internacionalmente, (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROEcuador, 2017).

Su innovación tecnológica ha contribuido al desarrollo del país, pues genera capacitación, inversión, divisas, etc. Las empresas de este sector se han convertido en importantes contribuyentes para la administración tributaria, pues recaudan a través de los impuestos una gran cantidad de recursos económicos que beneficia al estado para el cumplimiento de obras y obligaciones con los ciudadanos. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROEcuador, 2017)

### **1.1.1. Importancia del sector automotriz.**

El sector automotriz representa ingresos significativos para la economía ecuatoriana, en el desarrollo de su actividad generan cerca de USD400 millones de dólares en impuestos contribuyendo de esta manera a generar ingresos para el presupuesto general del estado, con lo cual se pueden ejecutar las obras programadas por el gobierno nacional en los sectores sociales como son: salud, educación, vivienda, bienestar social y trabajo. Así como este sector genera ingresos para el país, también es el responsable de la transportación pública como privada creando fuentes de empleos a los cuales los ecuatorianos se pueden acoger; es decir impulsa los procesos de producción y las actividades relacionadas al comercio del mismo contribuyendo de esta manera a la reducción de índices de desempleo y subempleo. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), 2015),

El sector automotor tiene su importancia en el desarrollo y dinamismo que se incrementó especialmente durante los años posteriores a la dolarización cuando la opción de adquirir bienes duraderos era una alternativa ante la desconfianza en el sector financiero sin embargo en estos últimos años ha experimentado un decrecimiento por las medidas gubernamentales aplicadas y la situación económica del país. (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), 2015)

### **1.1.2. Producción de vehículos.**

Como se ha mencionado anteriormente, la producción de vehículos en el Ecuador se da por medio de las compañías que se dedican al ensamble como son General Motors, Omnibus BB GM-OBB, MARESA, AYMESA y CIAUTO. Además del ensamble de vehículos, la fabricación de autopartes encierra el dinamismo de la cadena productiva en



ámbitos muy diversos que van desde pequeñas y medianas empresas hasta grandes industrias de bienes y servicios. El sector automotriz se fue desarrollando a través de convenios con otros países, fortaleciendo la producción de vehículos nacionales e iniciando algo de exportación de vehículos a países vecinos generando avance para la industria y el país.

En el año 2012, el país tuvo una acelerada producción de vehículos, con un total de 81 398 unidades, 5 655 más que el año anterior, esto es el 10% adicional. Para el período 2013 se hicieron 66 844 vehículos, siendo mayor la reducción en comparación con el año anterior, así mismo en el 2014 se redujo un 4% del período anterior, esto es 2 972 unidades. En el 2015, sólo se producen 50 732 unidades, esto es un 21% menos que el año anterior, como se aprecia en la tabla 2:

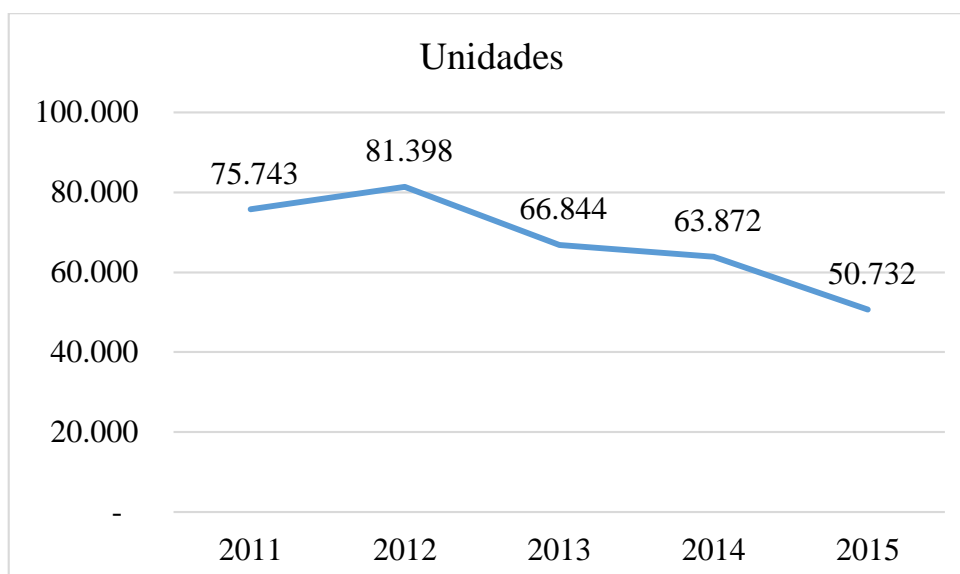
Tabla 2 Producción Nacional de Vehículos 2011–2015

Años	Producción total		
	Unidades	Variación Unidades	% Variación
2011	75 743	(509)	-1%
2012	81 398	5 655	7%
2013	66 844	(14 554)	-18%
2014	63 872	(2 972)	-4%
2015	50 732	(13 140)	-21%

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

En la figura que se expone a continuación se observan las unidades que se han producido a partir del año 2011, en donde se evidencia una reducción de los vehículos desde el período 2013 por las medidas que se empezaron a adoptar para las importaciones.

Figura 2. Producción Nacional de Vehículos 2011-2015



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

En el período 2012, existió una producción de 81 398 unidades, de las cuales solo el 70% fue para el mercado local, mientras que, el 30% restante, se exportó al mercado generando importantes divisas para la economía ecuatoriana, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2. Producción Nacional de Vehículos y Participación en el Mercado 2011 – 2015

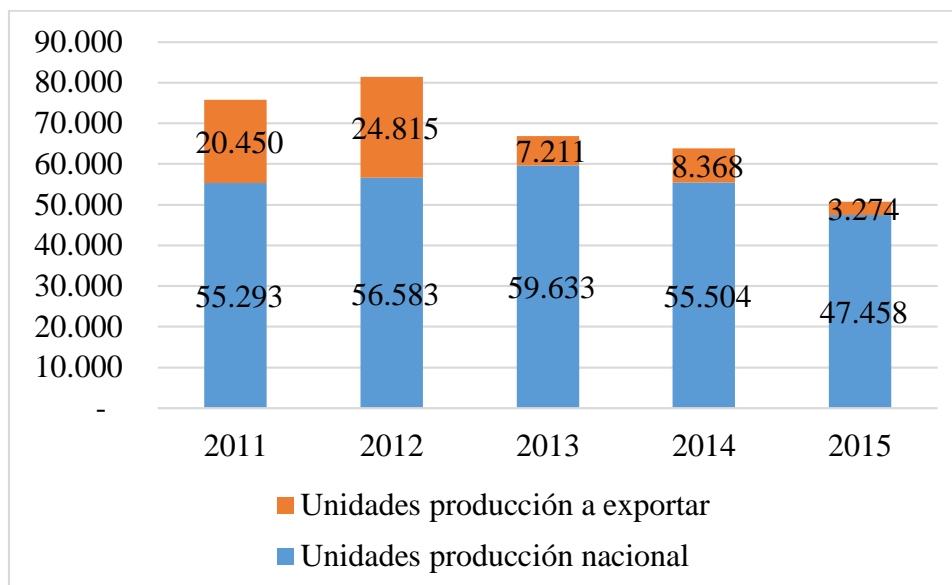
Año	Producción local		Producción para exportar		Producción Total
	Unidades	% Participación	Unidades	% Participación	Unidades
2011	55 293	73%	20 450	27%	75 743
2012	56 583	70%	24 815	30%	81 398
2013	59 633	89%	7 211	11%	66 844
2014	55 504	87%	8 368	13%	63 872
2015	47 458	94%	3 274	6%	50 732

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

La producción del sector automotriz ha variado con el pasar de los años, de acuerdo a lo que se muestra en la figuras que se encuentra a continuación, durante los períodos 2009 y 2012; mientras que, en el mercado nacional, se muestra una tendencia que decrece del 75% al 70% en la producción local y en la exportación crece del 25% al 30%. Sin embargo, entre

el 2013 al 2015 bajan las exportaciones llegando al 6% en 2015 afectando la balanza comercial.

Figura 3. Participación del mercado – producción nacional y exportación 2011–2015



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

### 1.1.3. Importación de vehículos.

En cuanto a la importación de vehículos, se da en aquellos que llegan completamente ensamblados, directo al concesionario para su posterior comercialización. Debido al desequilibrio de la balanza comercial, el Estado se vio en la necesidad de implementar medidas que permitan disminuir la salida de divisas del país, y recaudar efectivamente tributos para financiar las políticas de gasto público y, a su vez, tratar de lograr un mejor sistema de tributario con la finalidad de mejorar la distribución de la riqueza.

En diciembre del 2007 la Asamblea Nacional, (2016) aprobó la Ley de Equidad Tributaria del Ecuador, con vigencia a partir de enero del 2008, y con la cual se pretendía elevar el nivel de recaudación tributaria, culturizar a los ciudadanos, reducir los índices de elusión y evasión fiscal, así como la reducción de la desigualdad. Esta medida afectó de manera directa a los precios de los automotores, debido a que se encareció el costo de los mismos.

En la tabla que se muestra a continuación, se exponen las cantidades de vehículos que se importaron desde el año 2011 hasta 2015:

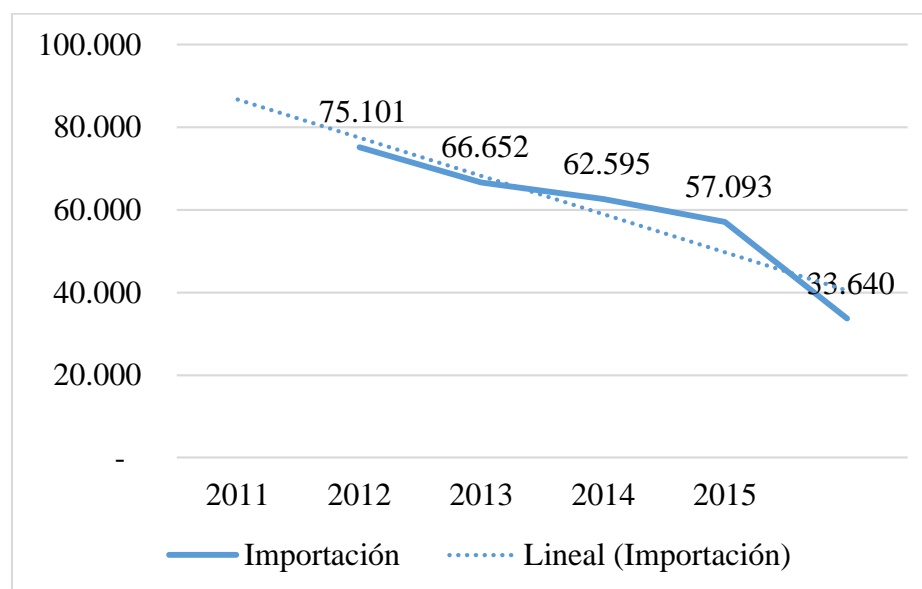
Tabla 3. Importación de vehículos en unidades del 2011 al 2015

Año	Importación	Variación	
		Monto	%
2011	75 101	43 011	134%
2012	66 652	(8 449)	-11%
2013	62 595	(4 057)	-6%
2014	57 093	(5 502)	-9%
2015	33 640	(23 453)	-41%

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Como se observa, las variaciones considerables se dan si se compara desde el 2011 a 2015, ya que en el primer año los vehículos importados sumaron 75 101 mientras que, en el último año 33 640, dando una diferencia de 43 011 unidades. La reducción de las importaciones desde el período 2012 hasta el 2015, representó 55% menos (-41 461 unidades) en los últimos cuatro años.

Figura 4. Importación de vehículos en unidades del 2011 al 2015



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

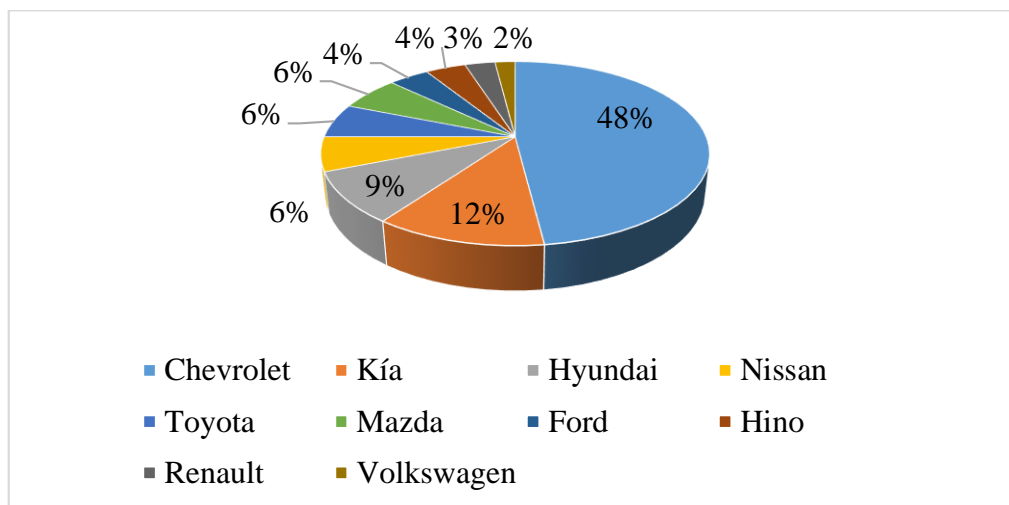
#### 1.1.4. Marcas de vehículos.

En el Ecuador se comercializan cerca de 50 marcas de vehículos, con diferentes participaciones; sin embargo, los que dominan el mercado son las siguientes marcas:

- Chevrolet con el 48%
- Kía con el 12%
- Hyundai con el 9%
- Nissan, Toyota y Mazda con el 6% respectivamente
- Ford e Hino con el 4%
- Renault con el 3%
- Volkswagen con el 2%

Existen muchas otras marcas que se han incorporado; sin embargo, representan una menor cantidad de participación. A continuación se muestra una figura con los porcentajes de fraccionamiento del mercado ecuatoriano:

Figura 4. Participación de las marcas en el mercado ecuatoriano



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

### 1.1.5. Ventas de vehículos.

Las ventas de vehículos fueron disminuyendo de manera paulatina desde el 2011 al 2015 de acuerdo con lo que se muestra en la tabla a continuación:

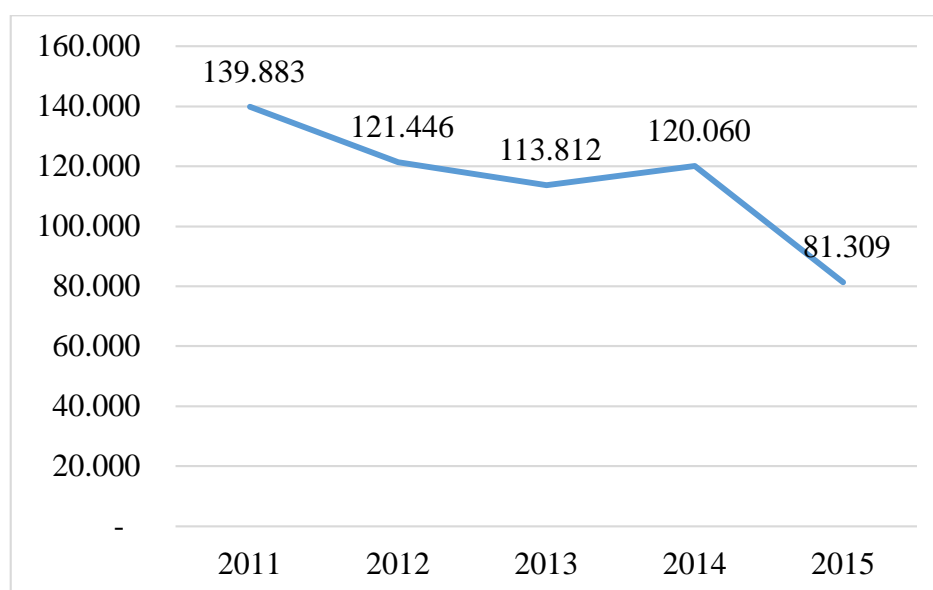
Tabla 4. Ventas del sector automotriz del 2011 al 2015 en unidades

Años	Unidades	%
2011	139 883	
2012	121 446	(13.18)
2013	113 812	(6.28)
2014	120 060	5.49
2015	81 309	(32.28)
2011–2015	(58 574)	(41.87)

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Como se observa la venta de vehículos en unidades durante el 2011 fue de 139.883; al año siguiente, se dio una reducción de las ventas en un 13.18%, esto es 18 437 unidades menos. En 2013, se mantuvo la tendencia a la baja con 113 812 unidades vendidas, mientras que, en 2014 llegó a 120 060 incrementándose en un 5.49% para volver a disminuir en 2015 con 81 309 unidades, que representados en miles de dólares constituyen USD5 511.18. Esto se da en gran parte por la implementación de las salvaguardias en relación a los autos considerados de lujo, así como a la reducción del cupo de importaciones que ya venía afectando la vena de estos bienes.

Figura 5. Ventas del sector automotriz del 2011 al 2015 en unidades



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

## **1.2. Marco teórico**

A continuación, se muestran las principales políticas y tributos relacionados con el proyecto de investigación:

### **1.2.1. Política económica.**

La política económica, es aquel conjunto de medidas que es implementada por las autoridades que manejan la economía en el país, cuyo objetivo es alcanzar la eficacia de los recursos para llegar a la mejor tasa de crecimiento de la economía, con la finalidad que se mantengan en un ambiente estable, promoviendo el equilibrio para la redistribución justa del ingreso. (Cepeda, 2015). Según Nadal (2002), Política Económica es el conjunto de instrumentos, procedimientos y medidas que se aplican en un sistema político para controlar el crecimiento económico.

Uno de los problemas que deben enfrentar las políticas económicas es tratar de armonizar cada uno de los objetivos sin crear conflictos que puedan influenciar de manera negativa el ambiente económico. Las corrientes económicas que la rigen son ideología neoliberal, que consiste en el pensamiento de que el Estado no debe manejar la economía, por lo que esta se debe basar en las propias regulaciones que tenga el mercado; mientras que, la otra menciona que el mercado en sí no es un regulador, por lo tanto el gobierno debe intervenir, para que exista una redistribución justa de la riqueza económica para disminuir la desigualdad de la sociedad y encaminar los destinos del país, (Cepeda, 2015).

### **1.2.2. Política fiscal.**

La política fiscal se relaciona de manera directa con el Presupuesto General del Estado, y es la herramienta en la cual la administración del estado o gobierno define los ingresos y egresos, con el fin de establecer los recursos que requiere para cumplir con sus obligaciones y proyectos que se han planteado. Así mismo, la política tributaria permite recaudar de manera ágil impuestos que aporten a la consecución de estos objetivos, constituyéndose en la principal fuente de ingresos enfocándolos de manera prioritaria a la inversión en las áreas sociales. (Congreso Nacional, 2007). La política fiscal puede definirse como “la fijación de los impuestos y del gasto público para ayudar a amortiguar las

oscilaciones de los ciclos económicos y contribuir a mantener una economía creciente de elevado empleo y libre de una alta y volátil inflación” (Samuelson, 1999:635)

Uno de los principales agentes económicos dentro de la política fiscal, debe orientar a disminuir el riesgo y contribuir a la mejora de los ingresos del Estado y, por consiguiente, el Estado debe asegurar que se distribuya y se utilice adecuadamente dichos ingresos. (Dávalos, 2012)

A partir de 1830, el Ecuador ha manejado un gran avance en cuanto a este tema, desde los inicios de la república las diversas administraciones han necesitado conocer cuánto dinero tienen para manejar y ejecutar las diferentes obras e inversiones; sin embargo, resultaba complicado establecer esta cifra. Con la creación del Servicio de Rentas Internas en el año 1997, esto mejora con la premisa que era indispensable la modernización de los recursos que ingresan a las arcas fiscales, para que se garanticen las recaudaciones que irán directamente al Presupuesto del Estado. (Congreso Nacional, 2007)

### **1.2.3. Tributos.**

Se conoce como tributos a aquellos ingresos que son de derecho público, y que son pagos exigidos a los contribuyentes de manera obligatoria. Los tributos se clasifican en: impuestos, tasas y contribuciones, (Flores Soria, 2007).

#### **1.2.3.1. Impuestos.**

Son tributos consistentes en prestaciones pecuniarias que se exigen a los contribuyentes y, que, permiten cubrir ciertos gastos de la sociedad que se encuentra organizada. (Flores Soria, 2007).

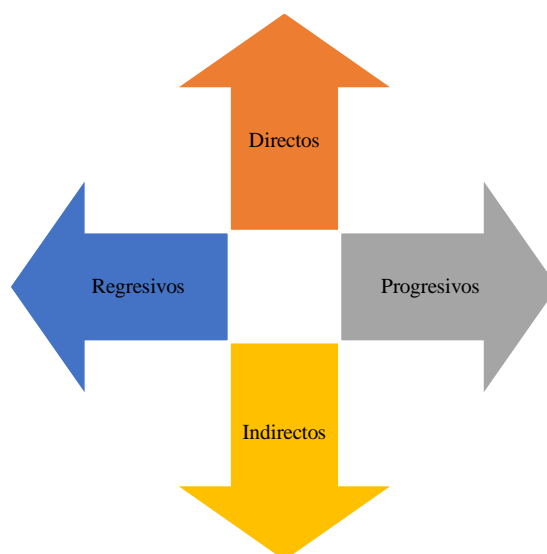
Entre las características de los impuestos se pueden mencionar que:

- Son actos manejados de forma unilateral, es decir exigidos por el Estado.
- Son pecuniarios; es decir consistentes en dinero.
- Son obligatorios; es decir, que no se pueden omitir.
- Son coactivos, es decir que se pueden cobrar.
- Y tienen un destino público, ya que los fondos recaudados se invierten en el presupuesto general del Estado.

La clasificación de los impuestos es la siguiente:



Figura 6. Clasificación de los impuestos.



Fuente: Flores Soria, 2007

#### 1.2.3.1.1. *Impuestos Directos.*

Se denominan impuestos indirectos a los que son exigidos por aquellas personas que lo van a pagar, y se genera de acuerdo con su patrimonio o ganancia. Un ejemplo de impuesto directo es el impuesto a la renta. (Flores Soria, 2007)

#### 1.2.3.1.2. *Impuestos Indirectos.*

Consisten en los que se exigen de una persona a otra como indemnización, cuando grava un gasto, consumos o existe una transferencia de riqueza, en donde el contribuyente obtiene el reembolso del impuesto pagado; por ejemplo, el Impuesto al Valor Agregado. (Flores Soria, 2007)

#### 1.2.3.1.3. *Impuestos Progresivos.*

Son impuestos progresivos aquellos que aumentan o disminuyen dependiendo de la base de cálculo, un ejemplo de ello es el impuesto a la renta que se aplica a las personas naturales, ya que se calcula de acuerdo con la tabla de ingresos porcentajes que se incrementan paulatinamente. (Flores Soria, 2007)

#### *1.2.3.1.4. Los principales impuestos en el Ecuador.*

De acuerdo con la información del Servicio de Rentas Internas, SRI, (2015), los principales impuestos existen en el país son los siguientes:

- *Impuesto a la Renta*
- *Impuesto al Valor Agregado IVA*
- *Impuesto a los Consumos Especiales ICE*
- *Impuesto a la Salida de Divisas*
- *Impuesto a las Tierras rurales*
- *Impuesto a los Activos Financieros en el exterior*
- *Impuesto a los Ingresos extraordinarios*
- *Impuesto a la Propiedad de los vehículos motorizados”*

#### *1.2.3.2. Tasas.*

Son los tributos que se generan por una prestación efectiva previa o potencial de servicios públicos a los ciudadanos o contribuyentes. Son recaudados para realizar mejoras a los servicios públicos y esta no representa la contraprestación que recibe el usuario como pago del mismo al Estado. (Flores Soria, 2007)

La clasificación de las tasas son las siguientes:

- Por concesión de documentos probatorios.
- Por controles o inspecciones oficiales obligatorias.
- Por la utilización de servicios públicos.

#### *1.2.3.3. Contribuciones.*

Son aquellos tributos que se generan de acuerdo con el beneficio real o presuntivo que obtiene el contribuyente por la ejecución de obras públicas. Los resultados de la recaudación no deben destinarse a otra cosa que el financiamiento de las obras para las que en un principio fueron recolectados. La cuantía de las contribuciones se fijan de acuerdo a los beneficios que obtenga el contribuyente, (Guevara, 2011).

#### **1.2.4. Salvaguardias.**

Una vez que concluyó la Segunda Guerra Mundial, se crearon instituciones que se dedicaban a vigilar la cooperación internacional de los países en materia económica,

denominada “Bretton Woods”. Una de estas instituciones desarrolló un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual consistía en definir las reglas y maneras en cómo se regulaba el comercio internacional, además de conformar el Foro de Negociaciones Comerciales en donde también se regularían las actividades futuras, (Bhagirath, 2004).

Dicho acuerdo general se firmó con fecha 30 de octubre de 1947, y participaban países como Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rodesia del Sur, Siria y Sudáfrica. La vigencia del acuerdo se inició en enero de 1948, y se buscaba incentivar a los miembros a realizar intercambios comerciales, eliminando las restricciones y reduciendo los impuestos aduaneros del momento, (Diaz Mier, 2014).

Al principio el GATT fue concebido como un acuerdo comercial; sin embargo, con el tiempo se convirtió en una organización internacional sólida hasta el año 1995, cuando aparece en escena la Organización Mundial del Comercio (OMC), con los mismos objetivos, constituyéndose como la única entidad que crea las normas sobre las cuales se basa el comercio. Su rol se realiza a través de acuerdos con la OMC, que son firmados y aceptados por los países que integran la entidad, (Guerra Borges, 1999).

En 1994 se inician las negociaciones para la implementación de salvaguardias debido a que se presentaron desequilibrios macroeconómicos y en la balanza de pagos, además del aumento de las importaciones que perjudica a la industria local, siendo este último motivo el más importante para su aplicación, (Fernandez Rozas, 2001)

#### ***1.2.4.1. Adopción de medidas de salvaguardias.***

Con relación a la adopción de las salvaguardias en el país se puede mencionar que siempre se han generado controversias sobre su aplicación, ya que depende del tipo de productos o sectores a los que se han dirigido, por lo tanto de acuerdo con la normativa que rigen estas medidas se considera que deben ser pertinentes, razonables, temporales, adecuadas y lo menos perturbadoras al comercio. (García Alvarez, 2007) ,

En vista de que la baja del precio del petróleo afectó a la economía nacional e internacional y a la devaluación de las monedas de países vecinos, el gobierno nacional decidió aplicar estas medidas a cerca de 2.800 productos, por un período de 15 meses, con

la finalidad de mejorar las condiciones del comercio local y, de esta manera, proteger las divisas para que se queden en el país, (Arguello C, 2009).

Para el 2009, se aplicaron salvaguardias a bienes que se importaban desde Perú y Colombia, esto fue a más de 650 artículos de dichos países, lo que incrementó el valor en un 30 y 35 % a productos como el azúcar, el calzado, la ropa, los teléfonos celulares, los vehículos, etc. a pesar de las inconformidades de los países vecinos las medidas fueron implementadas y mantenidas por más de un año, (Mantilla- Contreras, 2011).

Luego de aquello, y con base en los problemas presentados con anterioridad, la Comunidad Andina de Naciones CAN, autorizó que se vuelva a aplicar las salvaguardias en el 2015, para reducir los efectos negativos que se originaron en la balanza de pagos por la caída del precio del crudo y la apreciación del dólar, se aplicó aproximadamente al 32% de la lista de productos que importaba el país. Dicha salvaguardia consistía en una sobretasa arancelaria del 5% en bienes de capital y materias primas no esenciales, del 15 % a los de sensibilidad media en el aparato productivo nacional y del 25% a neumáticos, cerámica, partes de televisores y motocicletas, también incluye una sobretasa del 45 % para importaciones de consumo final en donde están el rubro de vehículos además de televisores, motocicletas etc., (Prieto Lamán, 2016).

Debido a las controversias generadas por las medidas que se implementaron es impostergable escuchar al sector privado, para poner en práctica las diversas alternativas que permitan mantener soluciones viables para todos los sectores. Para Sebastián Burgos (2015) la implementación de la dolarización en el país, trajo consigo una ausencia de política monetaria para devaluar la moneda. Además de esta situación las circunstancias externas incidieron de forma directa en la economía, entonces, es cuando la policía comercial se convirtió en un mecanismo que permitió salir del impase, (Sebastián Burgos Dávila, 2015).

El COMEXI se encargó de definir cupos para cada uno de los productos, según las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para definir la aplicación de salvaguardias por balanza de pagos, es necesario conocer que estos cupos no son transferibles ni negociables. Durante la vigencia de las medidas, los acuerdos que se firmen en la CAN, Mercosur, ALADI, etc., no afectan a los productos que tienen este impuesto.

#### **1.2.5. Impuestos a los Consumos Especiales, ICE.**

Grava a todos los bienes o servicios nacionales o importados que se consideran como suntuarios, según lo detalla el artículo 82 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Se encuentran gravados el tabaco, bebidas gaseosas, perfumes, videojuegos, armas de fuego, vehículos, servicios de televisión pagada, cuotas de membresías, etc. Así mismo, este impuesto, se genera por la transferencia del bien o prestación de los servicios, y para los productos importados el valor de su desaduanización. El impuesto a los consumos especiales se considera como uno de los de mayor recaudación en el país, ha sido sujeto de algunos cambios y modificaciones desde su aplicación hasta la fecha, y analizado por los especialistas tributarios para definir a los sujetos activos y pasivos; y las transacciones que deben ser exentos de este impuesto. (Siguenza Vega, 2007).

Los sujetos que intervienen en este impuesto son: El estado como sujeto activo, Las personas naturales y sociedades que: fabriquen o importen bienes, o presten servicios que graven este impuesto, (Art.79 LORTI). (SRI Servicio de Rentas Internas).

#### **1.2.6. Aplicación de Impuesto a Consumos Especiales y Salvaguardias a vehículos.**

A través de la aplicación de los aranceles y los impuestos en el sector automotriz el país se restringe de la importación de vehículos. En el 2014, la resolución No. 049-2014 del Comité de Comercio Exterior se resuelve extender la vigencia de las mismas hasta finales del 2015, así como las reformas que se relacionan con la importación de CKDs (Partes para el ensamblaje local) y vehículos. Las compañías que importan vehículos, en este sentido, buscaron promocionar los servicios postventa para disminuir el impacto de las medidas, de igual forma lo hicieron las ensambladoras del país, para incrementar y promover la producción nacional, (Paguay Balladares, 2016).

En estos años complicados para el sector automotriz, los costos de los autos que superan los USD20 000 se han incrementado, de igual manera las partes y piezas, (Asociación Ecuatoriana Automotriz, 2015). Según las cifras manejadas por la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), se registraron bajos niveles de ventas en los últimos 8 años, es así que, en el período 2015, el sector sufrió contracciones del 25 % al 30 % en relación a las ventas del 2014 (Asociación Ecuatoriana Automotriz, 2015). A continuación se muestra una tabla con los porcentajes de ICE que afectan a la industria:

Tabla 5. Tarifas de ICE en vehículos

<b>GRUPO II</b>	<b>TARIFA AD- VALOREM</b>
1. Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD20 000	5.00%
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD30 000	5.00%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD20 000 y de hasta USD30 000	10.00%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD30 000 y de hasta USD40 000	15.00%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD40 000 y de hasta USD50 000	20.00%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD50 000 y de hasta USD60 000	25.00%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD60 000 y de hasta USD70 000	30.00%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD70 000	35.00%
2. Vehículos motorizados híbridos o eléctricos de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea de hasta USD35 000	2.00%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD35 000 y de hasta USD 40 000	8.00%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD40 000 y de hasta USD50 000	14.00%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD50 000 y de hasta USD60 000	20.00%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60 000 y de hasta USD70 000	26.00%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD70 000	32.00%

Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2015.

En esta tabla se incluyen camionetas, furgones, vehículos motorizados y furgonetas, exceptuando a los vehículos ortopédicos que usan las personas con discapacidad, en donde estos no pagan el ICE.

### **1.3. Entorno del mercado**

Las importaciones y ventas varían de acuerdo con la situación de la economía nacional. Desde el período 2011 hasta la fecha, se ha complicado el ambiente para el desarrollo de las actividades de la industria automotriz, entre los factores que incidieron en ello se presenta el incremento de los aranceles, las restricciones, los impuestos verdes, el poco acceso a créditos, etc. Es por ello que, en el 2015, se redujo un 32% de las ventas con

relación al período anterior, a continuación se analizan las situaciones que afectaron al mercado:

### 1.3.1. Balanza comercial.

El incremento del barril de petróleo por la sobreproducción del mismo, las exportaciones del país variaron reflejando un déficit, por lo que el gobierno nacional adopta medidas acerca de las importaciones:

#### 1.3.1.1. Balanza Comercial Petrolera.

Según datos del Banco Central del Ecuador, en el período 2011, las exportaciones ascendieron a un valor de USD12 944 millones, mientras que para el 2015 se redujo casi en un 50%, esto es USD6 697 millones. Por el contrario, las importaciones sumaron un total de USD5 086 millones, y en 2015 disminuyó un 22% llegando a USD3 944 millones.

La balanza petrolera en el primer año (2011), mantuvo un saldo positivo de USD7 858 millones, mientras que, para el período 2015 solo se llegó a USD2 752 millones, representando una reducción de 64.97%. Esta tendencia a la baja se dio por la reducción del precio de petróleo, descendiendo desde la mitad del 2014 llegando a USD37.23 a diciembre del 2015. La importación de sus derivados también se vio afectado bajando en un 22% con relación al período anterior.

Tabla 6. Variación de la balanza comercial petrolera, 2011–2015 (millones)

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2011	12 944	5 086	7 858
2012	13 792	5 441	8 351
2013	14 107	5 927	8 180
2014	13 302	6 417	6 885
2015	6 697	3 944	2 753
Variación 2011-2015	(6 248)	(1 143)	(5 106)

Fuente: Banco Central del Ecuador

### 1.3.1.2. *Balanza Comercial no Petrolera.*

Según datos del Banco Central del Ecuador, las exportaciones no petroleras durante el período 2011 llegaron a USD9 377 millones, para en el 2015 alcanzaron los USD11 668 millones; es decir, se incrementó en USD2 290 millones, que corresponde al 24.43%. En cambio, las importaciones llegaron a USD18 065 millones, llegando en el 2015 a USD16 513 millones, presentando una reducción de USD1 141 millones es decir, 8.59%.

El saldo de la balanza no petrolera en el año 2011, presentó un saldo de USD-8 687 millones, mientras que en 2015, el déficit se redujo a USD-4 845 millones, es decir, USD3 842 millones, que corresponde al 44%. Las importaciones se redujeron en el 2015, producto de la aplicación de las salvaguardias a los diversos productos, como se observa en la tabla a continuación:

Tabla 7. Variación de la balanza comercial no petrolera, 2011–2015 (millones)

<b>Años</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Balanza</b>
2011	9 377	18 065	(8 688)
2012	9 972	18 764	(8 792)
2013	10 740	19 961	(9 221)
2014	12 429	20 027	(7 598)
2015	11 668	16 513	(4 845)
Variación 2011–2015	2 290	(1 553)	(3 843)

Fuente: Banco Central del Ecuador

### 1.3.1.3. *Balanza Comercial Total*

Con lo antes expuesto, entonces se puede realizar un análisis con relación a la balanza comercial total, en donde en el período 2011 las exportaciones ascienden a un valor de USD22 322 millones, y para el 2015 llegaron a USD18 365 millones, disminuyendo USD3 956 millones, que corresponde al 17%. Mientras que, las importaciones fueron en el 2011 un total de USD23 151 millones, y para el año 2015 bajaron a USD20 458 millones, con una diferencia de USD2 693 millones, equivalente al 11%.



Tabla 8. Variación de la balanza total, 2011–2015 (millones)

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2011	22 322	23 151	(829)
2012	23 764	24 205	(441)
2013	24 847	25 888	(1 041)
2014	25 732	26 444	(712)
2015	18 365	20 458	(2 093)
Variación 2011-2015	(3 958)	(2 694)	1 264

Fuente: Banco Central del Ecuador

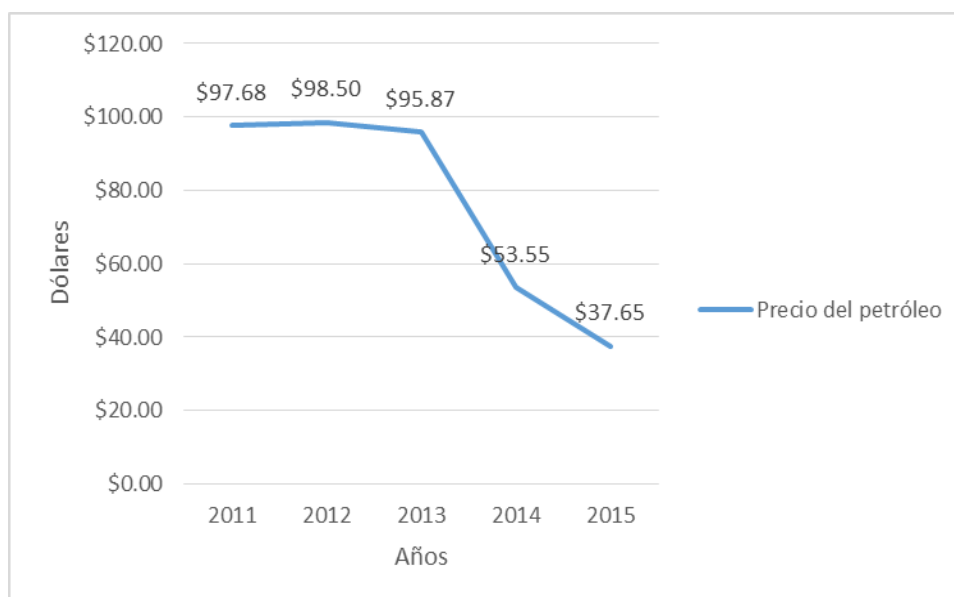
### 1.3.2. Apreciación del dólar.

La apreciación de la moneda se da cuando ésta, tiene un valor superior con relación a las monedas de otros países, este un factor que afecta directamente a países que son importadores pero que benefician a los exportadores o viceversa dependiendo de la circunstancia de las negociaciones internacionales. En el país, desde el período 2015 el COMEX, presentó restricciones acerca de los cupos de importación de vehículos, llegando casi al 57% de reducción.

### 1.3.3. Precio del petróleo.

La estrepitosa caída del precio de petróleo afectó a la economía nacional, el precio al que llegó el barril del crudo en el mes de febrero del año 2016 fue de USD30.89, con registros más bajos desde el año 2003. En la economía ecuatoriana, el barril de petróleo ha sido una pieza fundamental para el cumplimiento del presupuesto general del estado, tanto así desde inicios del nuevo gobierno 2007 al 2014, la bonanza petrolera llegó a colocar el precio del crudo en USD115 dólares por barril, el valor más alto de la historia. Para el período 2015 el gobierno fijó en su presupuesto los ingresos petroleros en un promedio de USD79.7 dólares por barril; sin embargo, la situación cambió a medida que la moneda de países vecinos se depreciaba, llegando a diciembre del 2015 a costar USD36.60. Representando cada dólar de desvalorización del precio del petróleo un impacto de USD80 millones de dólares que afecta negativamente la economía ecuatoriana. (Banco Central del Ecuador, 2016)

Figura 7. Precios históricos del barril de petróleo ecuatoriano.



Fuente: Banco Central del Ecuador

#### 1.4. Causas y consecuencias de medidas arancelarias.

Como resumen de los antecedentes descritos en el presente artículo a continuación se presenta una tabla sobre las causas y consecuencias que sirvieron como bases para la implementación de medidas arancelarias sobre la importación de vehículos en el Ecuador.

Tabla 1. Causas y consecuencias de la investigación.

Causas	Consecuencias
Caída del precio del petróleo	La exportación petrolera es el único rubro que mantiene positiva la balanza de pagos.
Mercado de vehículos.	Hasta el año 2013 la producción nacional de vehículos estuvo por debajo del 50%, lo que indica que es un mercado que no atrae divisas e incrementa el porcentaje de importaciones a la economía ecuatoriana.
Cambio de matriz productiva	El Ecuador con el Plan Nacional del Buen Vivir, puso en marcha planes para cambiar la matriz productiva, lo que generaba que se sustituyan las importaciones por industrias que elaboren el producto en el país, lo cual

es incompatible con el modelo de negocios automotriz porque la mayoría de marcas no dispone de ensambladoras en el territorio ecuatoriano.

Ausencia de una política monetaria

En función a la dolarización, el Ecuador no puede emitir circulante para cubrir su presupuesto, lo cual obliga a impedir la salida de divisas del territorio nacional, como resultado plantea restricciones para disminuir las importaciones, afectando al mercado de vehículos importados en el Ecuador.

Estrategias para el sector vehicular

Invertir en ensambladoras para evitar que las concesionarias se limiten en el tema de unidades vendidas.

## **CAPÍTULO 2**

### **2. MARCO LEGAL**

En el presente capítulo se procederá a exponer las resoluciones que afectan al sector automotriz, así como el nivel de recaudación tributaria del sector durante el período en análisis.

#### **2.1. Resoluciones Gubernamentales**

A continuación se presentan algunas resoluciones tomadas por el Gobierno Nacional en cuanto a las importaciones de vehículos:

##### **2.1.1. Resolución N°. 466**

Esta resolución se adoptó por el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), el día 19 de enero del 2009, entrando en vigencia tres días más tarde con su publicación en el Registro Oficial. En donde los artículos más importantes señalaban lo siguiente:

Artículo primero: Establecer una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un año, en los siguientes términos:

- a) Aplicar un recargo ad-valorem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente resolución.
- b) Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente resolución; y, (Sector textil, calzado y cerámica).
- c) Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III de la presente resolución.

##### **2.1.2. Resolución N°. 65 y 66.**

En la presente resolución se mencionan los siguientes artículos:

Artículo 1.- Se establece una restricción cuantitativa de importación para CKDs de vehículos, clasificados en las subpartidas. La restricción cuantitativa

está fijada por unidades de CKD de vehículos y por valor. De esa manera, las importaciones deberán respaldar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías.

Las subpartidas antes mencionadas se dan de acuerdo al siguiente detalle:

SUB PARTIDA	DETALLE DE LA MERCANCIA
87.03	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto la partida 87.02, incluidos los de tipo familiar y los de carretera.
8703.21	De cilindrada inferior o igual a 1 000 cm <sup>3</sup> .
8703.21.00.80	En CKD (Complete Knocked Down)
8703.22	De cilindrada superior a 1 000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1 500 cm <sup>3</sup>
8703.22.10.80	En CKD
8703.22.90.80	En CKD
8703.23	De cilindrada superior a 1 500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3 000 cm <sup>3</sup> . (Diesel o semi-Diesel)
8703.23.10.80	En CKD
8703.23.90.80	En CKD
8703.33	De cilindrada superior a 2 500 cm <sup>3</sup>
8703.33.10.80	En CKD
8703.33.90.80	En CKD
8703.90	Los demás
8703.90.00.80	En CKD
8703.90.00.92	En CKD
87.04	Vehículos automóviles para transporte de mercancías
8704.21	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t (Diesel o semi-Diesel)
8704.21.10.80	En CKD
8704.31	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t
8704.31.10.80	En CKD
8704.90	Los demás
8704.90.00.92	En CKD
87.05	Vehículos automóviles para usos especiales, excepto los conseguidos principalmente para transporte de personas o mercancías (por ejemplo: camiones grúas, camiones de bombero, coches de barredera)
87.06	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05, equipados con su motor.
8706.00.91.80.	En CKD

La medida tiene vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador deberá renovar de manera automática las cuotas establecidas en el anexo de la resolución el 1 de enero de cada año, mientras se encuentre en vigencia.

### **2.1.3. Resolución N°. 049 – 2014**

En esta resolución se plantea lo siguiente:

Artículo 1.- Prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de las Resoluciones del COMEX N°. 65 y 66 del año 2012, y 2011–2014, así como de sus respectivas reformas.

### **2.1.4. Otros aspectos de las restricciones de importación de vehículos.**

El Código Orgánico de la Producción, (2010) el COMEX es el responsable del establecimiento de políticas y estrategias que se enfocan al comercio internacional, permitiendo que se incrementen las exportaciones y que se definan los acuerdos que sean de conveniencia para las negociaciones internacionales del país, determinando a quienes y qué productos deben acogerse a las preferencias arancelarias o no arancelarias. El COMEX también tiene la potestad de intervenir en lo relacionado a los aranceles, puede promover o restringir cualquier tipo de negociación del comercio internacional. Las restricciones se sustentan siempre que sean para el desarrollo económico de la nación.

De acuerdo con lo que se ha observado en la Resolución 65, se han establecido límites cuantitativos en relación a las importaciones de partes y accesorios de vehículos CKD's para que sean ensamblados en el país, medidos en unidades y dólares aplicables a ciertas subpartidas arancelarias. La resolución 66, por otro lado, establece las cuotas de importación en la restricción de ingreso de vehículos, y ambas estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre del 2015.

## **2.2. Acuerdos comerciales**

Los acuerdos comerciales son documentos que se firman entre las autoridades de diversos países para favorecer las transacciones de comercio entre ellos.

### **2.2.1. Acuerdo comercial con la Unión Europea.**

Desde el año 2007, el país negocia acuerdos comerciales con la Unión Europea. Países como Colombia, Perú y Bolivia también intervienen en estas negociaciones; sin

embargo, por la complicada situación que se vivía para la exportación del banano, Ecuador decidió retirarse en el período 2009. Se retomaron las negociaciones cinco años después; es decir, en el 2014, teniendo como principal objetivo que los productos ecuatorianos entren al mercado europeo sin pago de aranceles. Adicionalmente, se firmaron medidas para la protección de inventos, productos biológicos y propiedad intelectual.

Las medidas de salvaguardia multilateral son aplicables siempre que las importaciones de un producto que provenga de cualquiera de los dos países tengan un incremento que amenace a los productores locales de cada región, considerando a la parte importadora para que acoja la medida. Por medio del acuerdo comercial con Europa, se espera crear y mejorar las oportunidades de exportación con la promoción de un comercio que sea justo y que beneficie a los sectores de la producción.

### **2.3. Aspectos tributarios de las importaciones del Sector Automotriz**

En cuanto a los aspectos tributarios de las importaciones del Sector Automotriz, se puede mencionar que se da en dos aspectos:

- La importación de vehículos ensamblados.
- La importación de partes y piezas para ensamblar los vehículos, denominados CKD's.

En ambos casos, se deben cancelar los derechos de aranceles AD VALOREM, que se refiere a un tributo administrado por la Aduana del Ecuador, consistente en el cálculo de un porcentaje a los bienes que se importen, el mismo que se aplica al costo CIF (Costo, Seguro y Flete), (Aduana del Ecuador, 2017).

En cuanto a lo que se refiere a los vehículos de transporte público, con la creación del programa de renovación, se han exonerado de impuestos a aquellos que vienen ya ensamblados, chasis y carrocerías de acuerdo con lo que se encuentra en las subpartidas arancelarias. Para gozar de estos beneficios es necesario que las importadoras y ensambladoras se registren en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

- Para el cálculo del impuesto AD VALOREM se consideran los siguientes valores iniciales:

$$\text{CIF} = \text{PRECIO FOB} + \text{FLETE} + \text{SEGURO}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \text{VALOR DEL BIEN}$$

FLETE = COSTO DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL  
 SEGURO = VALOR DE LA PRIMA

Dependiendo del bien que se importe, si es vehículo terminado o si son partes o piezas, con algunas excepciones si se gravan con tarifa 0%.

- Tributo FODINFA, (Fondo de Desarrollo para la Infancia), lo administra el Ministerio de Inclusión Económica y Social, MIES, constituye el 0.5% del CIF.
- Impuesto a los Consumos Especiales ICE, este impuesto es administrado por el Servicio de Rentas Internas, su valor depende de la mercadería a importar.

De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas, SRI, la base imponible de este impuesto se establece según el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, sin considerar el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales establecidos mediante resolución el Director General del Servicio de Rentas Internas. Sobre esta base se aplica también la tarifa AD VALOREM que establece la ley.

La base imponible (precio de venta al público) no debe ser inferior al valor de precio ex-fábrica o ex-aduana, más un 25% de margen mínimo presuntivo de comercialización. En caso de que se comercialicen productos con márgenes que superen el valor mínimo señalado, se debe aplicar el margen mayor para la determinación de la base imponible con el valor del ICE. La liquidación y pago del ICE aplicando el margen mínimo presuntivo, cuando de hecho se comercialicen los respectivos productos con márgenes mayores, se considerará un acto de defraudación tributaria.

Para el cálculo de la base imponible en los casos que no se apliquen precios referenciales, se debe realizar la siguiente operación:

Con base en PVP:

$$\text{Base Imponible ICE1} = \frac{\text{PVP}}{((1+\%IVA)*(1+\%ICE \text{ vigente}))}$$

Con base en el precio ex fábrica o ex aduana:

$$\text{Base Imponible ICE2} = \text{Precio ex fábrica o ex aduana} * (1,25)$$

La liquidación del ICE en las importaciones, se efectúa en la declaración de importación, y se cancela previamente a la salida de la mercadería de la Aduana. El Servicio de Rentas Internas, SRI, menciona que dentro de las exenciones del ICE se encuentran



*“vehículos ortopédicos y no ortopédicos, importados o adquiridos localmente y destinados al traslado y uso de personas con discapacidad, conforme a las disposiciones constantes en la Ley de Discapacidades y la Constitución”*, (Servicio de Rentas Internas, SRI, 2017).

En cuanto a las exoneraciones, las reducciones y las rebajas especiales, la misma entidad indica que existen tres artículos de la *“Ley del Impuesto a la Propiedad de los Vehículos Motorizados de Transporte Terrestre”*, en donde se especifican los vehículos que pueden ser exonerados o que pueden gozar de rebajas. Los que se encuentran exonerados del impuesto son los siguientes:

- Vehículos del sector público.
- Vehículos de turistas temporales, en tránsito aduanero, por no más de tres meses.
- Vehículos de propiedad de choferes profesionales (una unidad por cada uno), que sirvan para el transporte público.
- Vehículos de la Cruz Roja Ecuatoriana, Sociedad de Lucha Contra el Cáncer, SOLCA y de la Honorable Junta de Beneficencia de Guayaquil.
- Vehículos de organismos internacionales.

Los vehículos que cuentan con una reducción del 80% del valor del impuesto anteriormente mencionado son los siguientes:

- Vehículos para servicios de transporte público o carga.
- Vehículos que pesen una tonelada o más, siempre que sean de personas naturales o de empresas que sirvan para sus actividades productivas o comerciales.

Los vehículos que gozan de disminución del avalúo del vehículo de USD8 000 son los siguientes:

- Vehículos de personas de la tercera edad (uno por cada titular).
- Vehículos de personas discapacitadas (uno por cada titular).
- Impuesto al Valor Agregado IVA, es administrado por el Servicio de Rentas Internas, SRI, utiliza una única tarifa para las importaciones que es del 12%, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{BASE IMPONIBLE DEL IVA} = \text{CIF} + \text{AD VALOREM} + \text{FODINFA} + \text{ICE}$$

El impuesto se cancela antes de la salida de la mercadería de la Aduana del Ecuador, en la liquidación aduanera.

## 2.4. Recaudaciones Tributarias

De acuerdo con lo obtenido acerca de la recaudación de impuestos se puede mencionar que los que constituyen un mayor porcentaje de contribución son el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a los Consumos Especiales y el Impuesto a la Salida de Divisas. Los mismos que han crecido de manera sostenible durante el período de tiempo estudiado, sin embargo, el IVA del 2015 se ha reducido debido a la implementación de medidas como las salvaguardias y a la reducción de las importaciones. A continuación se muestra una tabla con los valores recaudados por impuesto de manera anual:

Tabla 9. Recaudación Tributaria 2011–2015

<b>Impuesto</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Impuesto a la Renta	3 112 113	3 391 237	3 933 236	4 273 914	4 833 112
Impuesto al Valor Agregado	4 958 071	5 498 240	6 186 299	6 547 617	6 500 436
Impuesto a los Consumos Especiales	617 871	684 503	743 626	803 196	839 644
Impuesto a la Salida de Divisas	491 417	1 159 590	1 224 592	1 259 690	1 093 977
Imp. Vehículos	174 452	192 788	213 989	228 435	223 067
Imp. Activos del Exterior	33 676	33 259	47 926	43 652	48 680
RISE	9 524	12 218	15 197	19 564	20 016
Regalías, patentes	14 897	64 037	28 700	58 252	29 155
Tierras Rurales	8 913	6 188	5 937	10 307	8 967
Fomento Ambiental		110 638	131 184	137 537	134 839
Contribución atención del Cáncer					81 009
Intereses por mora	58 610	47 143	159 401	141 554	41 015
Multas tributarias	49 533	59 708	62 684	69 090	39 599
Imp. Ing. Extraordinarios	28,458				
TBCs					49 972
Otros ingresos	3 458	4 344	4 950	24 009	6 527
<b>Total</b>	<b>9 560 993</b>	<b>11 263 893</b>	<b>12 757 721</b>	<b>13 616 817</b>	<b>13 950 015</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador.

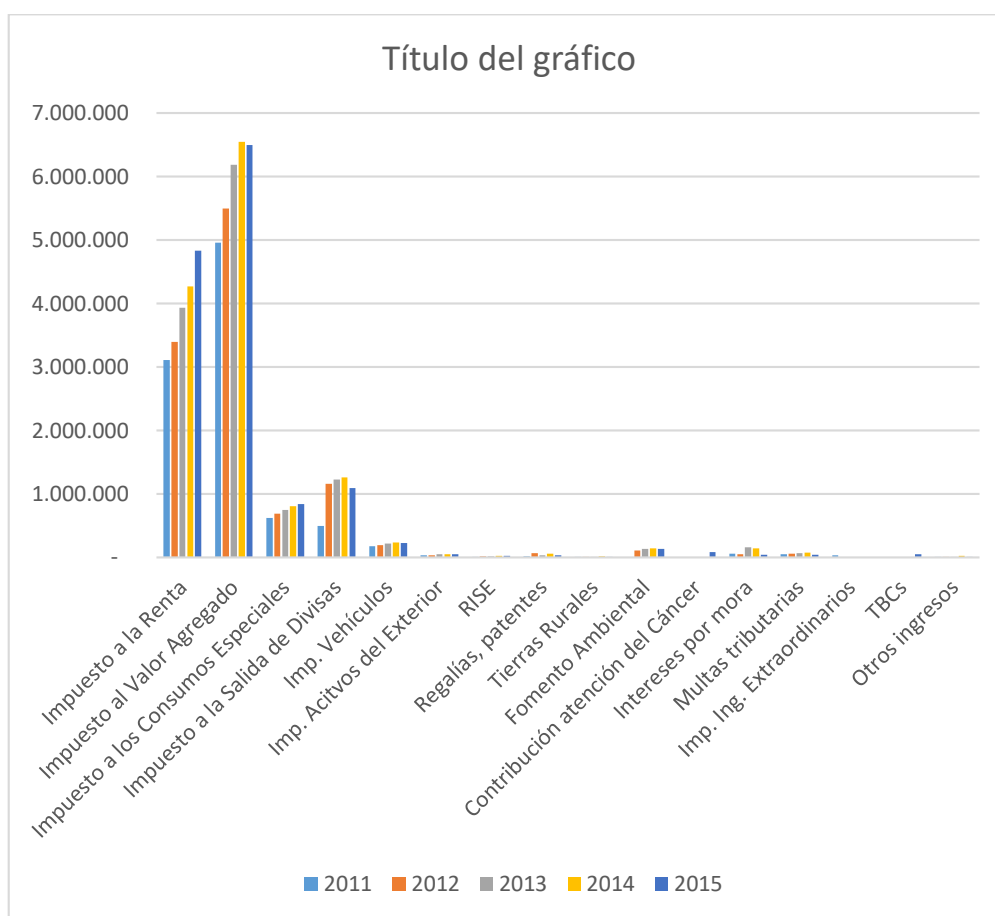
La recaudación tributaria por tipo de impuesto muestra que el Impuesto a la Renta, aumentó en un 55.3%, esto es USD1 720 999, incidiendo en un 34.65% en el total global de la recaudación del año 2015. El Impuesto al Valor Agregado, en cambio se incrementó en un 31.11%, esto es USD1 542 365, siendo el 46.6% del total recaudado en el mismo período. El Impuesto a los Consumos Especiales, aumentó en un 35.89%, con un valor de USD221 773, representando el 6.02% de la recaudación global. El Impuesto a la Salida de Divisas, incrementó en un 122.62% siendo USD602 560, constituyendo el 7.84% del total general del 2015.

En cuanto al Impuesto a los Vehículos, se puede observar un crecimiento de un 27.87%, es decir USD48 615, siendo el 1.6% del total general. El Impuesto a los Activos del exterior, varió positivamente en un 44.55%, incrementando USD15 004, esto es el 0.35% de la recaudación. El Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, RISE, se aumentó en un 110.16%, es decir USD10 492, correspondiente al 0.14% de la recaudación total en el período 2015. Sobre el Impuesto a las Regalías, Patentes y Utilidades de Conservación Minera, el incremento fue de un 95.71%, representando en dólares un total de USD14 258 de aumento, siendo el 0.21% del total.

El Impuesto a las Tierras Rurales, incrementó en un 0.61%, es decir, USD54, esto es el 0.06% del total; mientras que sobre el Impuesto al Fomento Ambiental su cobranza se inició en el 2012, llegando a recaudar en el último año (2015) un valor de USD134 839, es decir, el 0.97% del global. El Impuesto a la Contribución para la Atención Integral del Cáncer, se empezó a recaudar desde el período 2015, sumando un total de USD81 009, representando un 0.58% del global. El impuesto por Ingresos Extraordinarios, se aplicó durante el período 2011 ascendiendo a USD28 458. Por otros Ingresos, llegó al 88.75% de incremento, siendo USD3 069, es decir, el 88.75%, representando el 0.02% del total recaudado en 2015.

A continuación se muestra una figura relacionada a las variaciones que se han mencionado:

Figura 8. Recaudación tributaria por tipo de impuesto 2011–2015.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

En cuanto al total recaudado por tributos entre 2011–2015, se puede mencionar que si analizamos la evolución de la recaudación tributaria del período 2011-2015, observamos que el mayor incremento se dio entre 2011–2012, pues la variación es de 17.81%; en el 2012–2013, fue de un 13.26%, mientras que, para el 2014, del 6.73%. Finalmente en el 2015, la recaudación llegó a USD13 950 016, modificándose apenas un 2.44%.

Tabla 10. Variación Recaudación Tributaria 2011–2015

Año	Recaudación	Variación
2011	9 560 993	
2012	11 263 893	17.81%
2013	12 757 721	13.26%
2014	13 616 817	6.73%
2015	13 950 015	2.45%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Figura 9. Variación de la Recaudación tributaria por tipo de impuesto 2011–2015.



Fuente: Servicio de Rentas Internas.

#### 2.4.1. Recaudación del Impuesto al Valor Agregado, IVA 2011–2015.

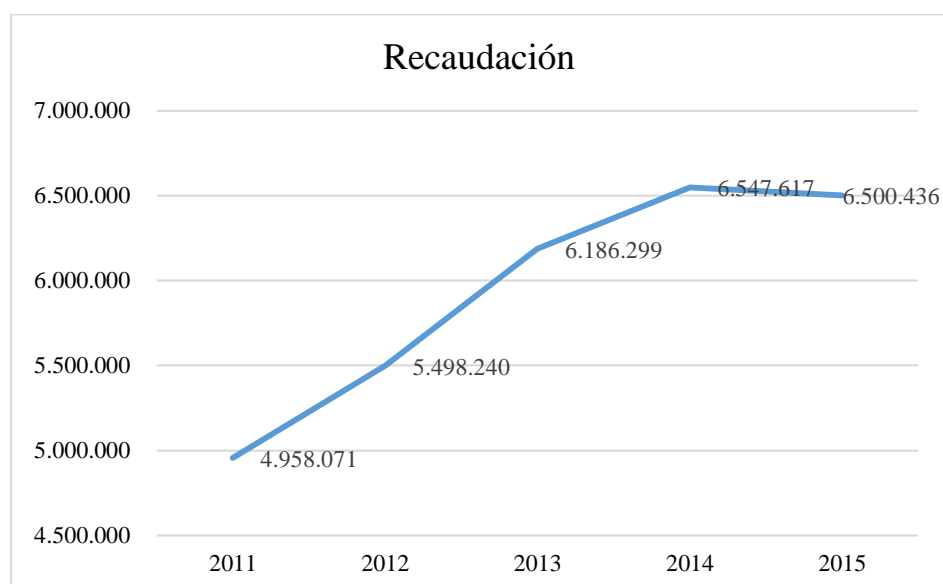
Sobre el Impuesto al Valor Agregado, se puede mencionar que en el período 2011 el valor de recaudación fue de USD4 958 071, para el 2012 de USD5 498 240, mostrando un crecimiento del 10.89% entre estos dos años. Para el 2013, la variación en relación al período anterior fue de 12.51%, ascendiendo a un total recaudado de USD6 186 299. En el año 2014 se recaudó USD6 547 617, teniendo una variación del 5.81% y finalmente en el 2015 la recaudación fue de USD6 500 436, disminuyendo un 0.72%.

Tabla 11. Recaudación Tributaria del IVA, 2011-2015

Año	Recaudación	Variación
2011	4 958 071	
2012	5 498 240	10.89%
2013	6 186 299	12.51%
2014	6 547 617	5.84%
2015	6 500 436	-0.72%

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

Figura 10. Evolución de la Recaudación Tributaria del IVA, 2011-2015



Fuente: Servicio de Rentas Internas.

#### **2.4.1.1. Recaudación del Impuesto al Valor Agregado, IVA del Sector Automotriz 2011-2015**

Sobre la recaudación del Impuesto al Valor Agregado, IVA en el Sector Automotriz, se puede mencionar que en el período 2011 el total recaudado ascendió a USD59 183, para el año siguiente, es decir 2012, USD54 194, evidenciando una decrecimiento del 8.30% se debe considerar que a partir de este año se empezaron a aplicar la reducción de los cupos de importación. Para el período 2013, el total de la recaudación asciende a USD73 833, representando una variación del 36.24%.

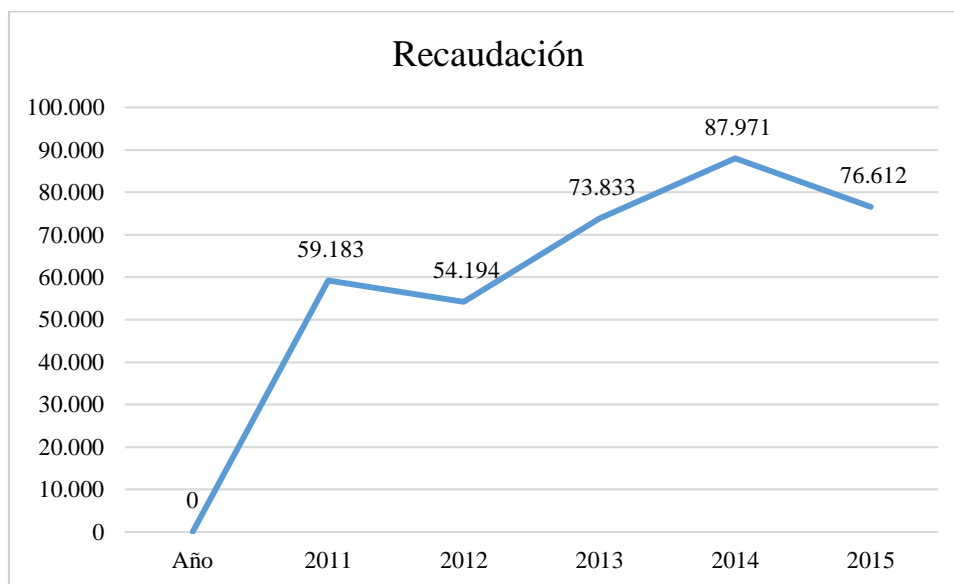
En el 2014, el nivel recaudado incrementó en un 19.15%, sumando un total de USD87 971. Y, finalmente, en el año 2015, se logró recaudar USD76 612, disminuyendo en un 12.91%, principalmente por las salvaguardias implementadas. Si se comparan los períodos completos desde el 2011 y 2015, se puede establecer que se incrementó la recaudación en 29.45%.

Tabla 12. Recaudación Tributaria del IVA del Sector Automotriz, 2011-2015 en miles de dólares

<b>Año</b>	<b>Recaudación</b>	<b>Variación</b>
2011	59 183	
2012	54 194	-8.43%
2013	73 833	36.24%
2014	87 971	19.15%
2015	76 612	-12.91%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Figura 11. Evolución de la Recaudación Tributaria del IVA Sector Automotriz, 2011-2015 en miles de dólares



Fuente: Servicio de Rentas Internas

### 2.4.2. Recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales 2011–2015.

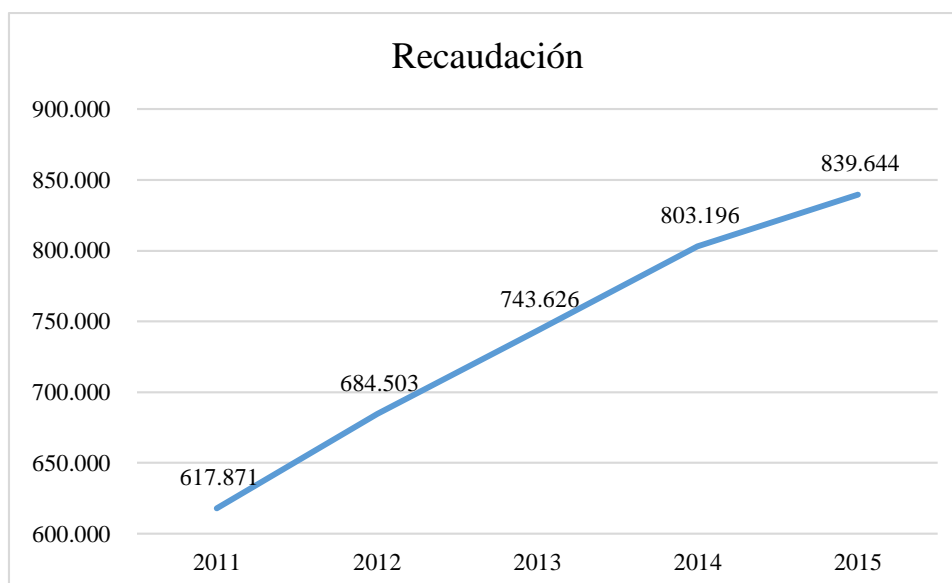
En el año 2011, el Impuesto a los Consumos Especiales ICE, ascendió a USD617 871, para el 2012 llegó a un total de USD684 503, variando en un 10.78%. En el período 2013, se recaudó USD743 626, teniendo un cambio de 8.64%; en el año 2014 ascendió a USD803 196, esto es 8.01% de variación en relación con el año anterior. En el 2015 se recaudó por este concepto USD839 644, modificando la cifra positivamente en un 4.54%. En conclusión las variaciones la recaudación del ICE demostraron que se han incrementado en de manera positiva en este período por lo que se puede evidenciar que las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional no afectaron a este impuesto.

Tabla 13. Recaudación Tributaria del ICE, 2011-2015

Año	Recaudación	Variación
2011	617 871	
2012	684 503	10.78%
2013	743 626	8.64%
2014	803 196	8.01%
2015	839 644	4.54%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Figura 12. Evolución de la Recaudación Tributaria del ICE, 2011-2015



Fuente: Servicio de Rentas Internas



### 2.4.2.1. *Recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales, ICE del Sector Automotriz 2011–2015*

La recaudación del Impuesto a los Consumos Especiales ICE, logró recaudar en el período 2011, un total de USD53 059, mientras que en el 2012, ascendió a USD69 609, creciendo en un 31.19%. Para el período 2013 se recaudó USD79 919, teniendo una variación de 14.81%; mientras que el 2014, el valor percibido es USD97 946, esto es una variación del 22.56%. Finalmente, para el 2015, se evidencia una disminución de la recaudación de este impuesto en el sector automotriz, logrando ingresar a las arcas fiscales el valor de USD90 122, representando un total de 7.99%, debido a la imposición de las salvaguardias. Entre 2011 al 2015, se presentó un incremento considerable de 69.85%.

Tabla 14. Recaudación Tributaria del ICE Sector Automotriz, 2011-2015

<b>Año</b>	<b>Recaudación</b>	<b>Variación</b>
2011	53 059	
2012	69 609	31.19%
2013	79 919	14.81%
2014	97 946	22.56%
2015	90 122	-7.99%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Figura 13. Evolución de la Recaudación Tributaria del ICE Sector Automotriz, 2011-2015



Fuente: Servicio de Rentas Internas

## **2.5. Entes gubernamentales encargados de velar el cumplimiento de las reformas aplicadas por el Gobierno Nacional**

En cuanto a los entes encargados de velar por el cumplimiento de las reformas aplicadas por el Gobierno Nacional, se puede mencionar que el Comité de Comercio Exterior (COMEX) es la entidad encargada de aprobar las políticas públicas nacionales en lo relacionado al ámbito comercial. De acuerdo con el Decreto Ejecutivo No. 25 reestructura al Comité de Comercio Exterior (COMEX) y define como miembros a los titulares o delegados de las siguientes entidades:

- Ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Ministerio de Industrias y Productividad.
- Ministerio de Economía y Finanzas.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.

De manera adicional, también intervienen, con voz, pero sin derecho a voto, las siguientes entidades:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad.
- Ministerio Coordinador de la Política Económica.
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y, las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

## CAPITULO 3

### 3. SITUACIÓN DE LA EMPRESA TOYOTA S.A

La empresa en análisis se centra en la comercialización de vehículos marca Toyota, sus oficinas se encuentran en la ciudad de Guayaquil con presencia en el mercado desde el año 2000; mantienen el manejo exclusivo de la marca así como la autorización para hacer valer su garantía, no maneja un proceso de ensamblaje, teniendo como base la importación de productos terminados, lo cual ha influenciado en su modelo de comercialización.

En este punto, se desarrolla la situación actual de la empresa que se ha considerado para el proyecto, y en donde se aplicará la metodología de la investigación que permita obtener la información necesaria para elaborar el análisis correspondiente. Se puede comenzar indicando que la empresa sujeta al estudio no solo se dedica a la venta de vehículos marca Toyota, sino al servicio de talleres, repuestos y hasta vehículos usados. A lo largo de los años ha tenido que diversificar sus líneas de negocio incursionando también en la comercialización de motos, equipos industriales, llantas, etc., generando utilidades que han sostenido la economía de la entidad a pesar las reformas tributarias que afectaron al sector automotriz.

Se ha encontrado, por ejemplo, que en cuanto a los vehículos Toyota en el período 2011, las ventas ascendieron a un total de USD42 314 846.26 correspondiendo al 73% de las ventas del año; en el 2012, llegaron a USD45 791 302.93, siendo el 72% del total; en el 2013, bajaron las ventas de vehículos colocando USD50 609 097.77, esto es el 67% de las ventas globales, un 5% menos que el ejercicio anterior.

En el 2014, la totalidad de ventas de vehículos Toyota llegó al USD51 922 052.16, representando el 68%; es decir, que existió un incremento de 1% en relación al año anterior; para el período 2015 las ventas presentaron una reducción, recaudando un total de USD25 241 302.47 millones de dólares esto es el 45% apenas de las ventas totales del período. Con estos antecedentes de ventas, se reconoce una disminución considerable en el ingreso correspondiente al rubro de ventas de vehículos marca Toyota, pues la empresa se ha visto en la obligación de buscar productos alternativas para colocar en sus inventarios y captar la atención del consumidor.

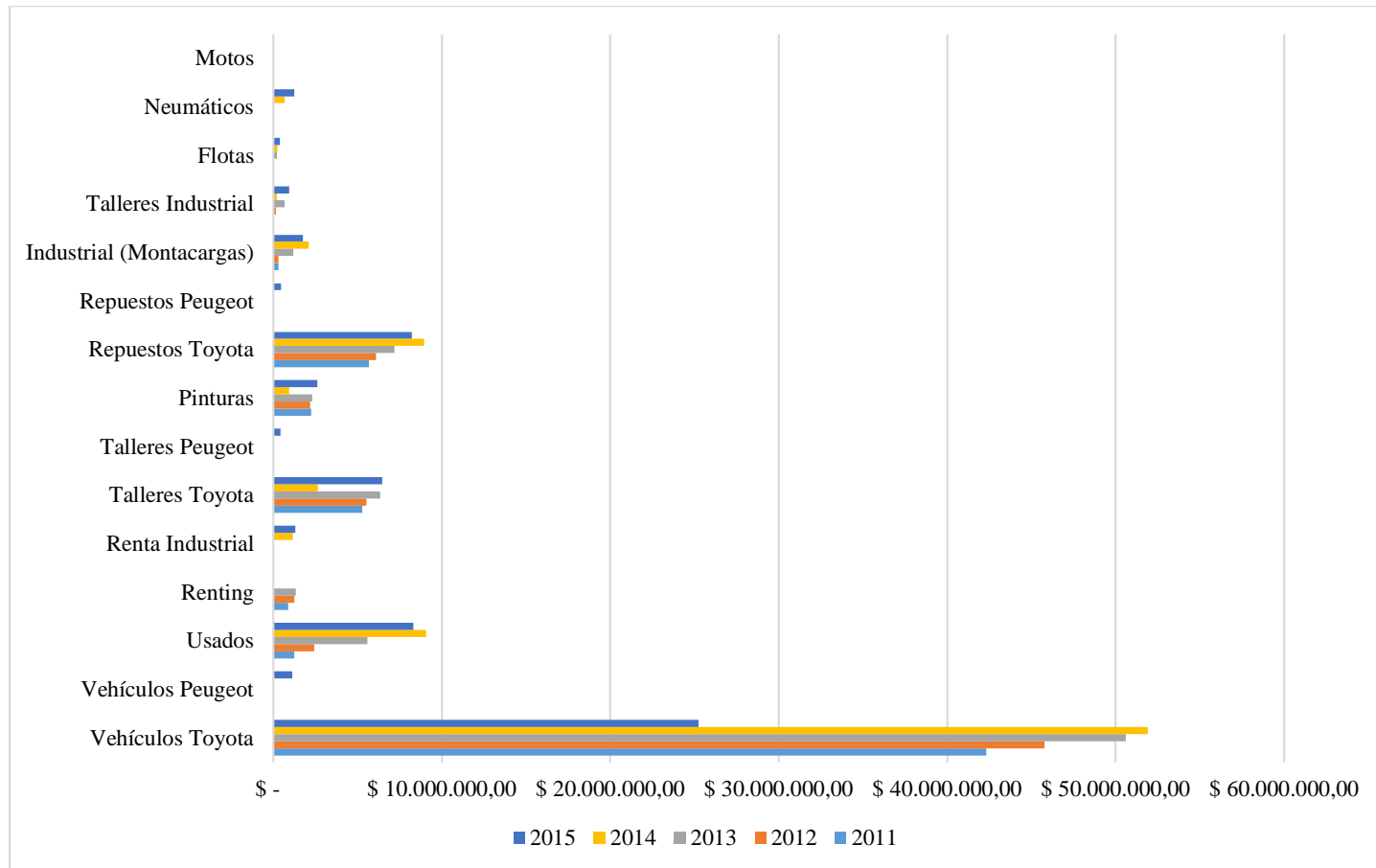
A continuación se presenta una tabla con la información de las ventas departamentales de la empresa y su incidencia en los ingresos globales

Tabla 15. Evolución de las ventas de la empresa del 2011 al 2015.

<b>Ventas</b>											
<b>Línea</b>	<b>2011</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>	<b>2013</b>	<b>%</b>	<b>2014</b>	<b>%</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>	
Vehículos Toyota	\$ 42 314 846.26	73%	\$ 45 791 302.93	72%	\$ 50 609 097.77	67%	\$ 51 922 052.16	68%	\$ 25 241 302.47	45%	
Vehículos Peugeot	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 1 124 750.82	2%	
Usados	\$ 1 234 903.68	2%	\$ 2 419 156.73	4%	\$ 5 582 263.04	7%	\$ 9 064 739.43	12%	\$ 8 303 229.64	15%	
Renting	\$ 854 948.52	1%	\$ 1 223 874.89	2%	\$ 1 323 161.33	2%	\$ -	0%	\$ -	0%	
Renta Industrial	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 1 153 641.70	2%	\$ 1 296 047.67	2%	
Talleres Toyota	\$ 5 256 256.01	9%	\$ 5 500 007.24	9%	\$ 6 316 672.28	8%	\$ 2 616 794.25	3%	\$ 6 450 089.40	11%	
Talleres Peugeot	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 417 883.86	1%	
Pinturas	\$ 2 240 866.60	4%	\$ 2 172 742.73	3%	\$ 2 300 349.70	3%	\$ 916 705.32	1%	\$ 2 582 373.02	5%	
Repuestos Toyota	\$ 5 648 662.70	10%	\$ 6 087 164.66	10%	\$ 7 164 799.88	10%	\$ 8 929 885.20	12%	\$ 8 196 354.27	14%	
Repuestos Peugeot Industrial	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 428 217.80	1%	
(Montacargas)	\$ 299 180.73	1%	\$ 304 999.84	0%	\$ 1 178 977.73	2%	\$ 2 080 263.23	3%	\$ 1 761 055.88	3%	
Talleres Industrial	\$ -	0%	\$ 138 107.42	0%	\$ 651 775.43	1%	\$ 198 905.48	0%	\$ 919 031.64	2%	
Flotas	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 212 826.97	0%	\$ 232 483.77	0%	\$ 377 270.63	1%	
Neumáticos	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 666 849.59	1%	\$ 1 239 599.84	2%	
Motos	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 22 548.14	0%	
<b>Total</b>	<b>\$ 57 849 664.50</b>		<b>\$ 63 637 356.44</b>		<b>\$ 75 127 097.16</b>		<b>\$ 76 882 986.76</b>		<b>\$ 56 720 336.47</b>		

Fuente: Información financiera de la empresa

Figura 14. Evolución de las ventas de la empresa, períodos 2011-2015

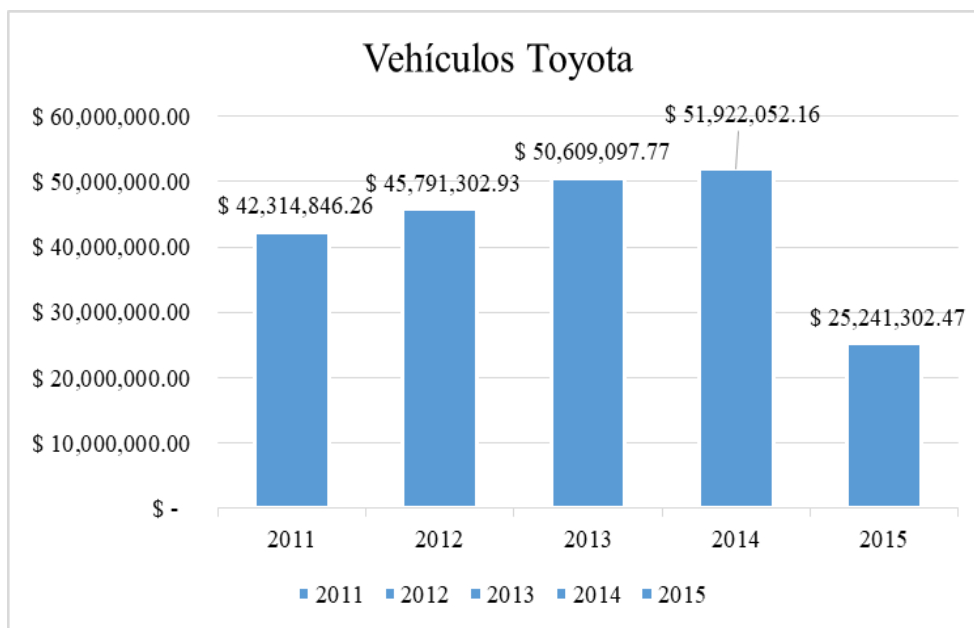


Fuente: Información financiera de la empresa

### 3.1. Ventas de Vehículos Toyota

Como se mencionó en los antecedentes de las ventas de la compañía, las ventas de vehículos Toyota se redujeron considerablemente en el período 2015, en comparación con el 2011, ya que el total recaudado por este concepto fue de USD25 241 302.47 millones de dólares y USD42 314 846.26 respectivamente, como se observa en la figura a continuación:

Figura 15. Evolución de las ventas de vehículos Toyota, períodos 2011-2015



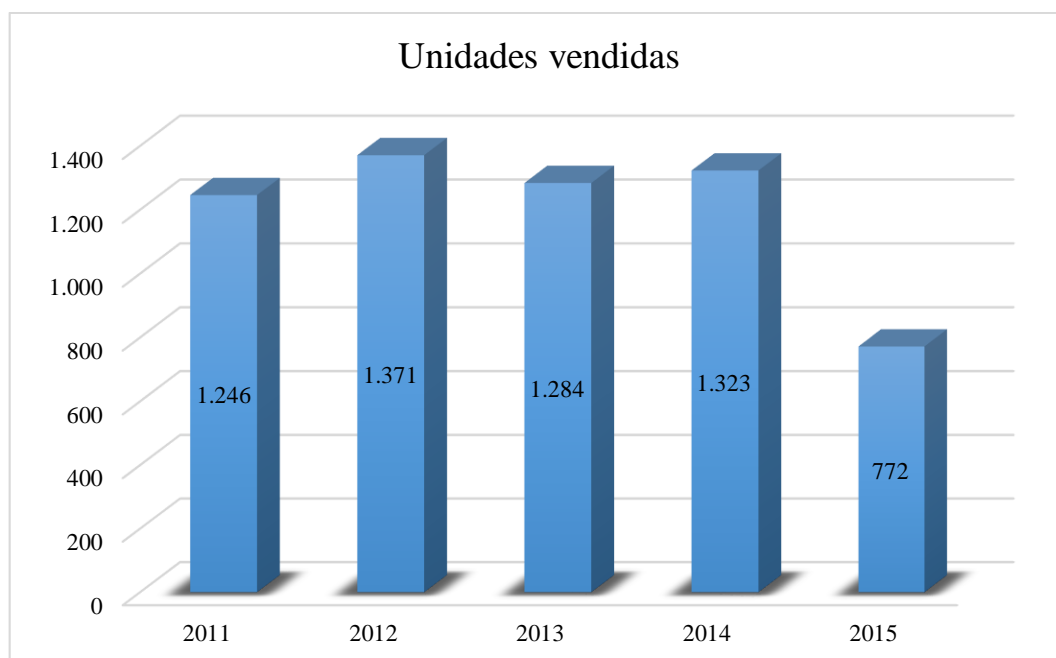
Fuente: Información financiera de la empresa

En cuanto a unidades, la reducción de las ventas implica una menor salida de vehículos del inventario. En el período 2011, el número de unidades que se vendieron llegó a 1 246, mientras que en el 2015 apenas llegó a 772, esto significó una variación negativa del 38% si se comparan estos años. En la tabla a continuación se puede conocer la variación por año acerca de las ventas consolidadas de vehículos, en donde se puede observar que en el período 2012, la variación en unidades fue de 125, esto representó de manera porcentual un 10% más que el año anterior; sin embargo, para el 2013 se redujeron 87 unidades, esto es un 6% de variación negativa. En el período 2014, se incrementó la venta de unidades llegando a colocar en el mercado un total de 1 323, esto es 39 unidades más que el período anterior, que en términos porcentuales representa un 3% más. Mientras que, para el 2015, las unidades vendidas llegaron a 772, esto es 551 unidades menos que el período anterior, representando una variación negativa del 42% en relación con el 2014, como se observa:

Tabla 16. Evolución en unidades de las ventas de vehículos Toyota del 2011 al 2015

<b>Año</b>	<b>Unidades vendidas</b>	<b>% variación</b>
2011	1 246	
2012	1 371	10%
2013	1 284	-6%
2014	1 323	3%
2015	772	-42%
<b>Total</b>	<b>-38%</b>	

Figura 16. Evolución de las ventas de vehículos Toyota, períodos 2011-2015



Fuente: Información financiera de la empresa

### 3.2. Segmento de los vehículos Toyota afectados relación precio-vehículo

A continuación se procederá a analizar la información en relación al precio de cada uno de los vehículos, por el tema de la aplicación de salvaguardias e ICE. Se ha consolidado en una tabla la información relacionada a la evolución de la venta de vehículos Toyota por unidades, en donde ciertos modelos han incrementado su comercialización y otros han disminuido la cantidad vendida como se observa a continuación:

Tabla 17. Evolución de ventas en unidades por modelo del 2011 al 2015

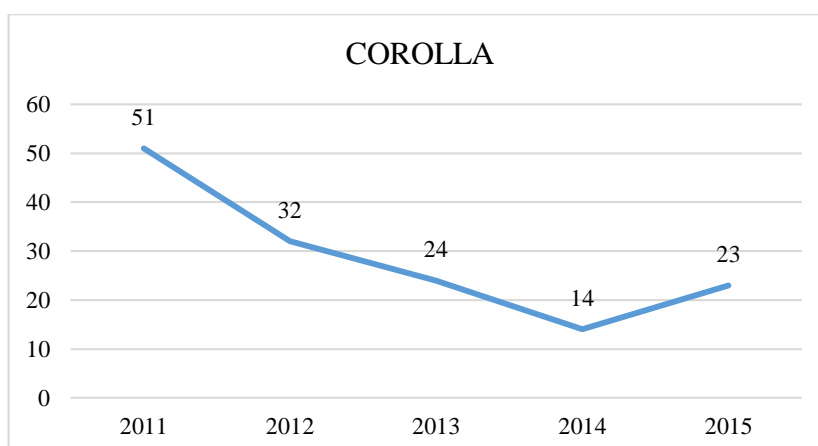
<b>MODELO</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
COROLLA	51	32	24	14	23
PRIUS HYBRID	82	87	17	6	10
PRIUS C	0	339	132	123	157
YARIS	0	0	0	18	25
COROLLA EXONERADO	0	0	0	0	2
GT-86	0	0	2	1	0
HILUX 4X4	307	214	254	183	113
HILUX 4X2	414	294	250	227	140
RAV-4	6	15	102	119	61
RUNNER	7	20	51	91	32
FORTUNER	339	339	440	450	165
FJ CRUISER	6	18	11	18	8
LAND CRUISER	14	0	1	1	7
INNOVA	0	0	0	72	29
HIGHLANDER HYBRID 4WD LIMITED	17	9	0	0	0
HIACE (FURGONETAS)	3	4	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>1 246</b>	<b>1 371</b>	<b>1 284</b>	<b>1 323</b>	<b>772</b>

Fuente: Reporte de ventas anual.

Sobre la evolución de las ventas de vehículos Corolla, se puede mencionar que en el período 2011 se comercializaron 51 unidades, las cuales presentaron una reducción del 37% para el 2012, quedando 32 unidades; en el 2013, se originó una disminución del 25% posicionando 24 automotores. En el período 2014, se vendieron 14 unidades, esto representó una disminución del 42% en relación con el año anterior. Finalmente, en el 2015 se dio un incremento del 64%, esto fue 9 unidades más que el año pasado, como se observa en la siguiente figura a continuación:



Figura 17. Evolución de las ventas de vehículos Corolla por unidades 2011–2015

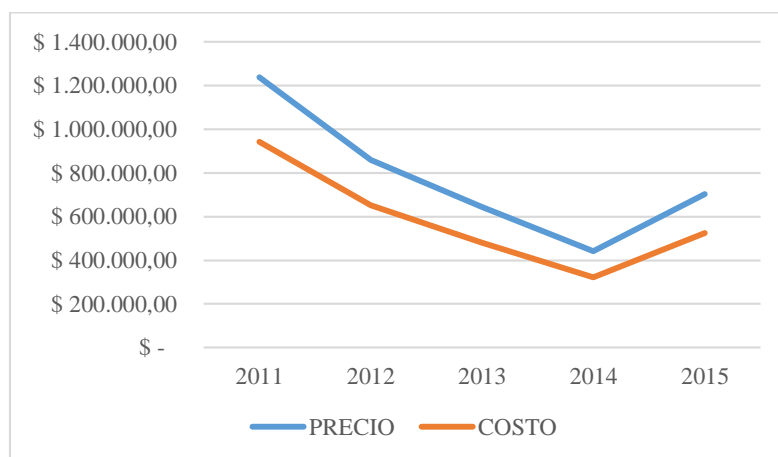


En cuanto a la relación precio – costo se puede mencionar que representó aproximadamente el 75% en promedio de los ingresos por este modelo, como se detalla en la tabla siguiente:

Tabla 18. Relación del ventas netas – costo de ventas modelo Corolla, 2011 al 2015

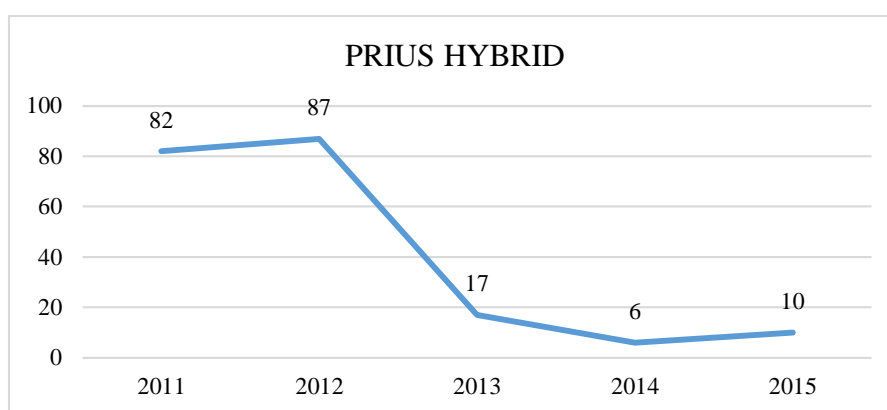
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 1 238 643.24	\$ 943 411.52	76%
2012	\$ 858 562.52	\$ 652 635.33	76%
2013	\$ 645 390.34	\$ 480 544.58	74%
2014	\$ 440 589.13	\$ 320 637.83	73%
2015	\$ 703 338.45	\$ 525 386.40	75%
Variación	-43%	-44%	

Figura 18. Relación de las ventas netas–costo de ventas modelo, Corolla 2011–2015



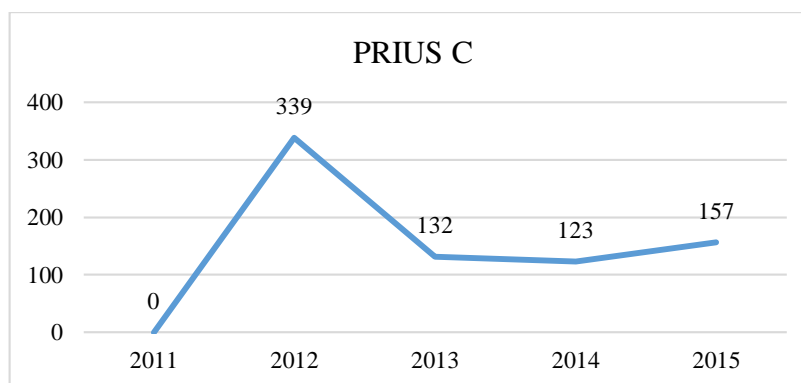
Las ventas del modelo de vehículos Prius Hybrid, sufrió variaciones a lo largo de estos cinco años, en 2011 se ubicaron en el mercado 82 unidades, incrementando 6 en el 2012, esto es un 6% adicional. Para el período 2013, se vendieron tan solo 17 unidades, representando una reducción del 80%, en relación al año anterior, agudizando la situación del modelo en el 2014, ya que se vendieron solo 6 vehículos, esto es un 65% menos que el ejercicio pasado. Por último, en el 2015, se incrementó un 67%, esto es 4 unidades más que el anterior, como se observa en la figura a continuación:

Figura 19. Evolución de las ventas de vehículos Prius Hybrid, 2011–2015



El modelo Prius C, no presentó ventas en el período 2011; sin embargo, en el 2012 se colocaron en el mercado 339 unidades, reduciéndose significativamente en un 61% en el 2013, esto es 207 unidades menos que el año anterior. Para el 2014, se vendieron 123 unidades, esto representó una disminución del 7% en comparación con el 2013; en el 2015, se incrementaron 34 unidades vendidas, esto es un 28% más.

Figura 20. Evolución de las ventas de vehículos Prius C, 2011–2015

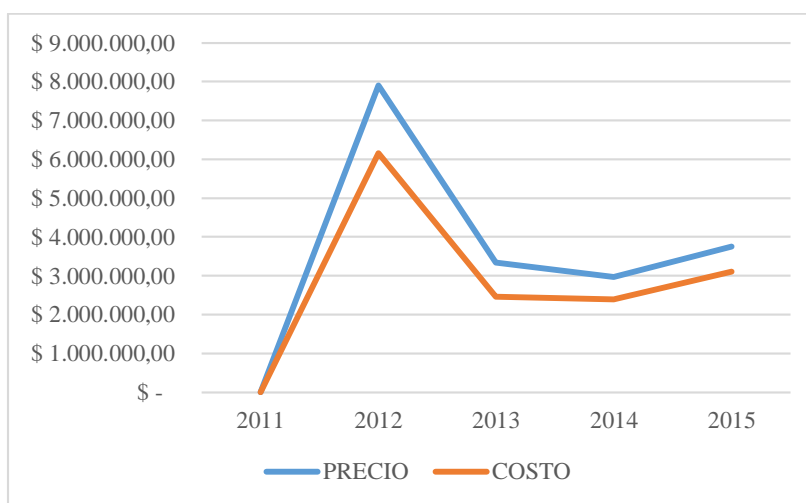


Como se observa en la tabla a continuación, el promedio del costo de este vehículo Toyota llegó a un 63% en relación a los ingresos. Sin embargo, se puede resaltar que el costo en el 2015 llegó a representar el 83% de los ingresos lo cual reduce la rentabilidad del modelo.

Tabla 19. Relación del precio – costo modelo Prius C, 2011 al 2015

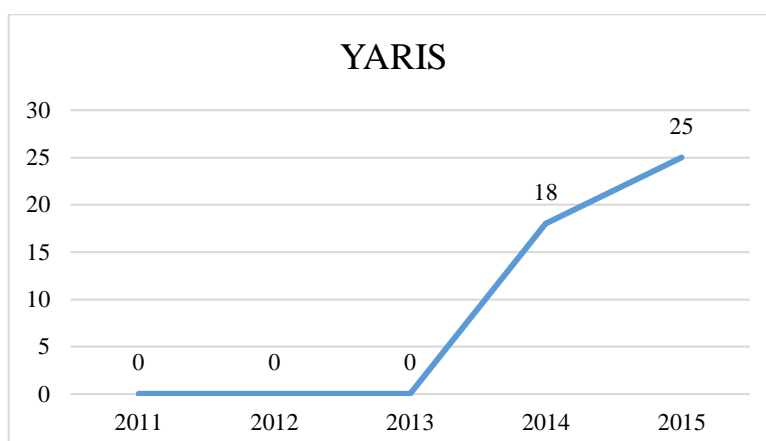
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ -	\$ -	0%
2012	\$ 7 897 702.12	\$ 6 157 274.92	78%
2013	\$ 3 345 708.30	\$ 2 460 765.48	74%
2014	\$ 2 971 643.35	\$ 2 394 366.64	81%
2015	\$ 3 747 185.88	\$ 3 110 151.89	83%
Variación	100%	100%	

Figura 21. Relación del precio–costo modelo, Prius C 2011–2015



A diferencia de los otros modelos, el Yaris durante los tres primeros años de análisis era un modelo que no se solicitaba. A pesar de aquello, en el 2014 con la modernización del modelo, se pudieron vender 18 unidades y para el 2015 se incrementaron 7 unidades adicionales, representando el 39% más en relación al período anterior, como se observa a continuación:

Figura 22. Evolución de las ventas de vehículos Yaris, 2011–2015

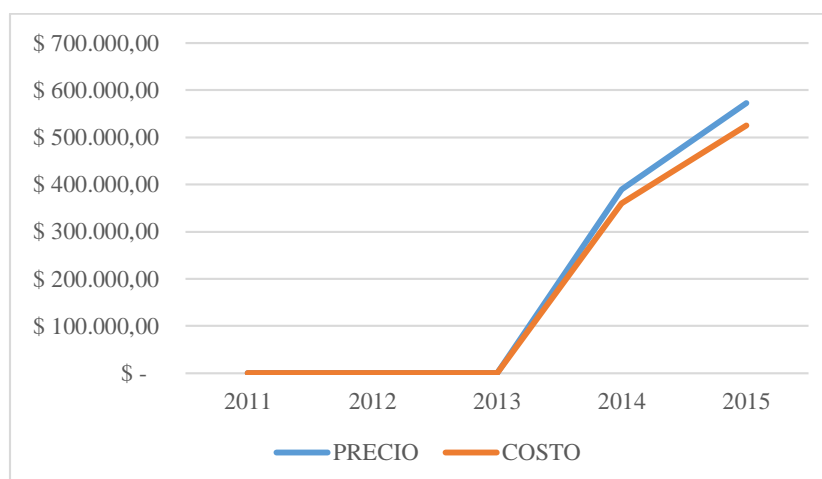


Sobre la relación precio–costo, se puede mencionar que el costo de los vehículos representa el 92% de los ingresos por este modelo.

Tabla 20. Relación del precio – costo modelo Yaris, 2011 al 2015

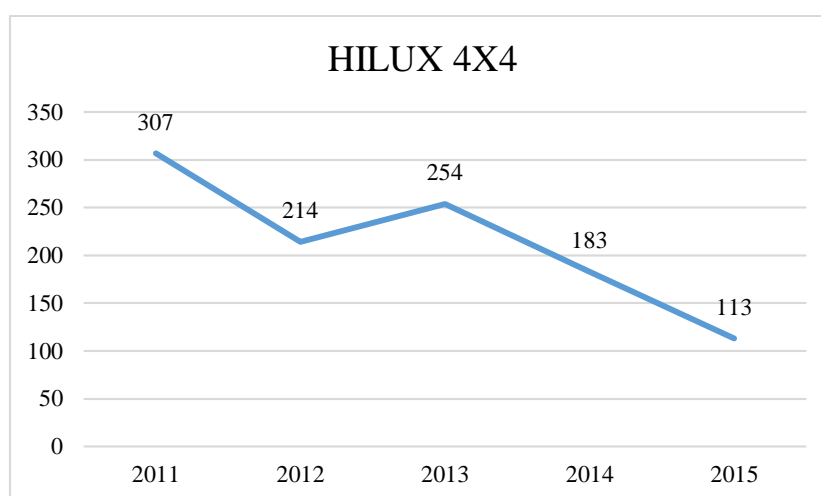
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ -	\$ -	0%
2012	\$ -	\$ -	0%
2013	\$ -	\$ -	0%
2014	\$ 389 150.98	\$ 359 900.11	92%
2015	\$ 572 480.47	\$ 524 478.49	92%
Variación	100%	100%	

Figura 23. Relación del precio–costo modelo, Yaris 2011–2015



Las camionetas Hilux 4x4 presentaron ventas por 307 unidades en el año 2011; para el 2012, se presentó una reducción del 30%, esto es 93 unidades menos que el período anterior quedando 214 vehículos vendidos. Para el año 2013, se colocaron 254 unidades, esto es 19% menos que el anterior. Sin embargo, en el 2014, se presentó una nueva reducción en un 28% esto fue 71 unidades menos, ubicando 183 unidades. En el 2015, se vendieron a penas 113 unidades, como se muestra la figura a continuación:

Figura 24. Evolución de las ventas de vehículos Hilux 4x4, 2011–2015

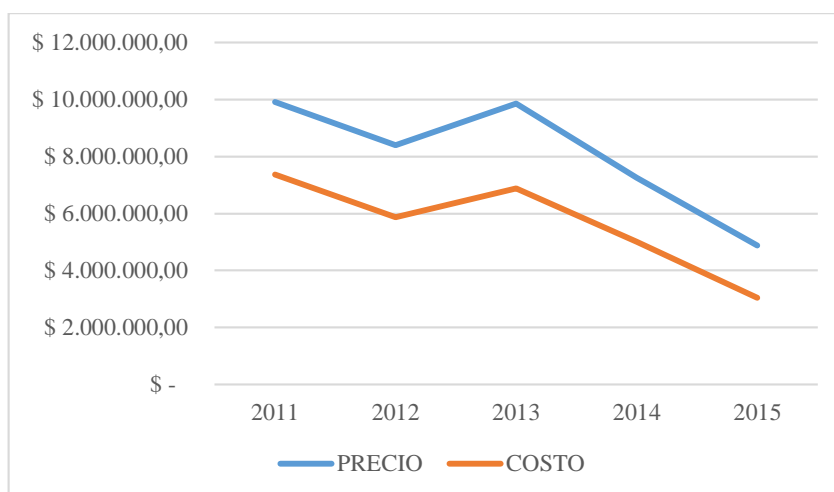


En la relación precio–costo, se puede mencionar que el costo en promedio de las unidades de este modelo representa un 69% del total de los ingresos generados por la venta de estos vehículos. Cabe resaltar que, en el 2011, el costo representaba un 74% de los ingresos, mientras que para el 2015, apenas llegó a representar el 62% del total, como se observa en la tabla a continuación:

Tabla 21. Relación del precio – costo modelo Hilux 4x4, 2011 al 2015

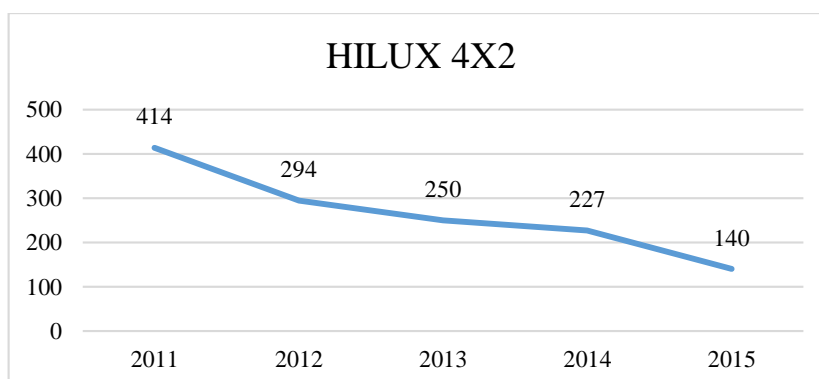
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 9 923 548.45	\$ 7 366 400.73	74%
2012	\$ 8 403 609.66	\$ 5 869 068.44	70%
2013	\$ 9 851 683.93	\$ 6 888 090.49	70%
2014	\$ 7 251 227.10	\$ 5 018 980.14	69%
2015	\$ 4 879 355.75	\$ 3 046 008.05	62%
Variación	-51%	-59%	

Figura 25. Relación del precio–costo modelo Hilux 4x4, 2011–2015



Las ventas de las camionetas Hilux 4x2 presentaron una reducción de más del 50% entre el período comprendido entre 2011 y 2015. En el 2011 se vendieron 414 unidades del modelo, mientras que para el año siguiente se redujo en un 29% en relación al período anterior, quedando 294 unidades colocadas. Para el 2013 se colocaron en el mercado 250 vehículos, esto representó una disminución del 15% en relación al período pasado. Para el 2014 las ventas quedaron en 227 unidades y finalmente en el 2015 quedaron apenas 140 unidades colocadas en el mercado, como se muestra a continuación:

Figura 26. Evolución de las ventas de vehículos Hilux 4x2, 2011–2015

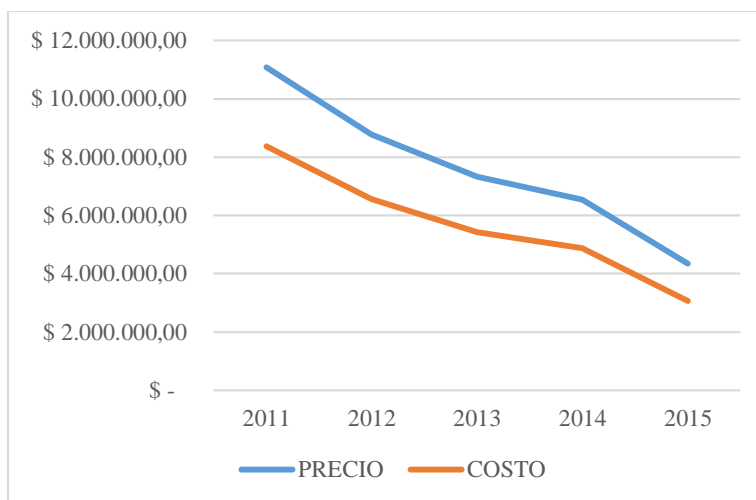


Sobre el análisis precio–costo, el modelo Hilux 4x2 ha presentado una incidencia del 74%, en relación a los ingresos que se percibieron en promedio, quedando en el 2015 un costo que representaba el 71% de las ventas, como se muestra a continuación:

Tabla 22. Relación del precio–costo modelo Hilux 4x2, 2011 al 2015

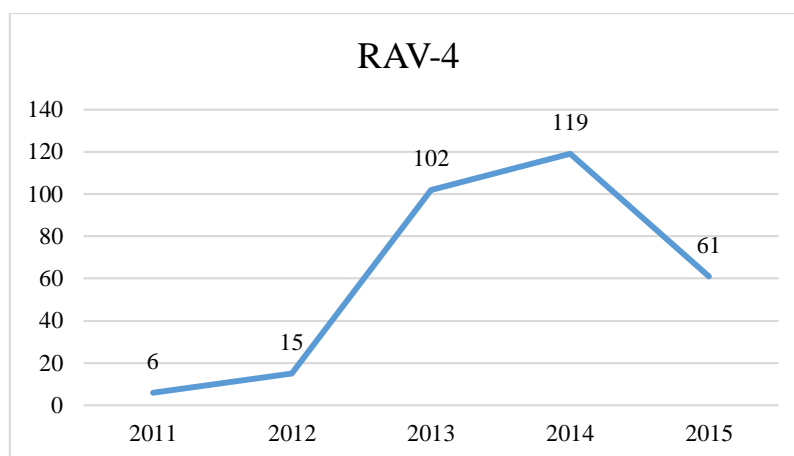
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 11 077 988.48	\$ 8 367 832.46	76%
2012	\$ 8 776 275.90	\$ 6 563 346.10	75%
2013	\$ 7 325 981.87	\$ 5 421 644.89	74%
2014	\$ 6 541 329.94	\$ 4 880 869.50	75%
2015	\$ 4 340 724.73	\$ 3 065 737.53	71%
Variación	-61%	-63%	

Figura 27. Relación del precio–costo modelo, Hilux 4x2 2011–2015



El modelo de vehículos Rav-4, tuvo variaciones positivas cuando en el 2011 colocó 6 unidades en ventas, incrementándose a 15, es decir 9 vehículos adicionales en relación al año anterior; esto implicó un 150% más en el 2012. Para el período 2013, se incrementaron las ventas de este modelo en un 580%, esto es 102 unidades vendidas. En el 2014, se vendieron 17 unidades más que el año anterior y en el 2015 se redujo en un 49% quedando 61 vehículos colocados como se muestra en la figura a continuación:

Figura 28. Evolución de las ventas de vehículos Rav-4, 2011–2015



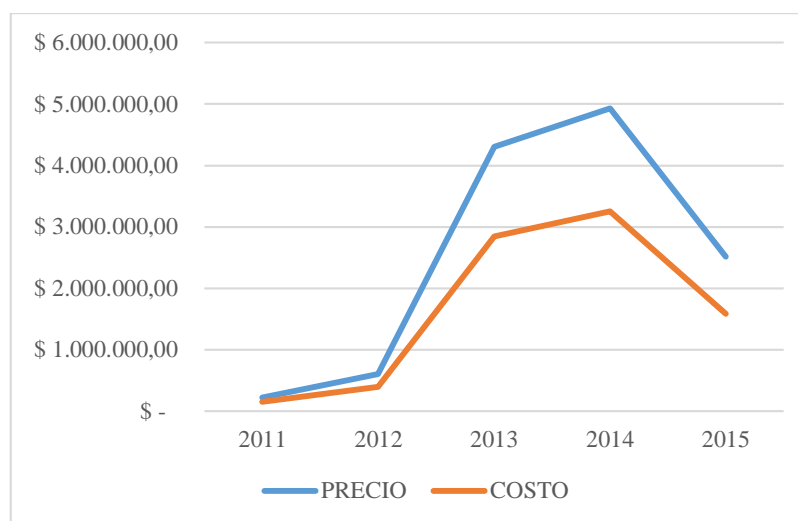
Sobre el precio – costo del modelo Rav-4, el costo de estos vehículos representó un 66% en promedio en relación con los ingresos obtenidos por la venta de los carros como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 23. Relación del precio–costo modelo Rav-4, 2011 al 2015

AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 221 587.64	\$ 154 803.65	70%
2012	\$ 607 551.65	\$ 401 429.15	66%
2013	\$ 4 304 894.25	\$ 2 842 139.83	66%
2014	\$ 4 930 822.37	\$ 3 257 148.49	66%
2015	\$ 2 513 168.91	\$ 1 585 583.71	63%
Variación	1034%	924%	

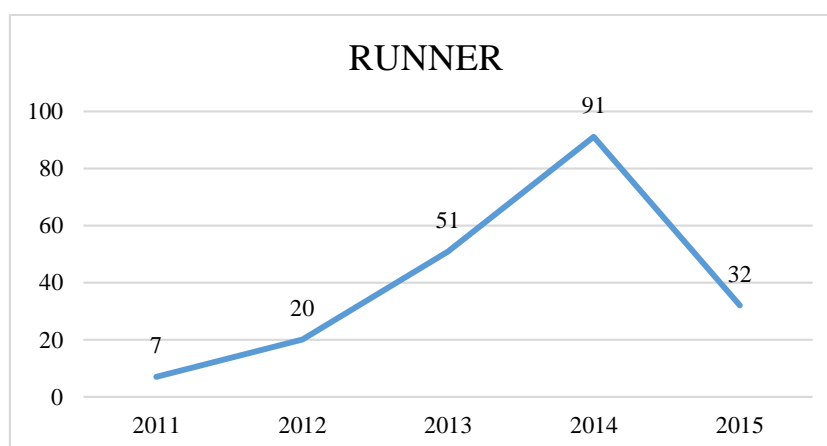


Figura 29. Relación del precio–costo modelo Rav-4, 2011–2015



El modelo de vehículos Runner, presentó variaciones diversas, en donde en el 2011 se colocaron en el mercado de la costa 7 unidades, incrementándose en el período siguiente en 13 vehículos, esto es un 186% adicional en relación al año anterior. Para el 2013, se vendieron 51 unidades, y en el 2014 se incrementaron 40 unidades más. Finalmente en el 2015 se redujeron las ventas del modelo, con la colocación de 32 unidades en el mercado, como se muestra en la figura siguiente:

Figura 30. Evolución de las ventas de vehículos Runner, 2011–2015

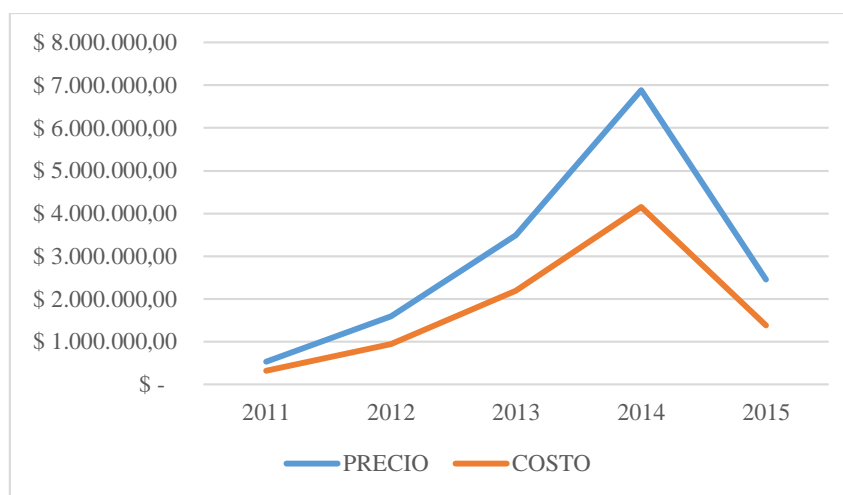


En el análisis del precio–costo del modelo Runner, se puede indicar que el costo ha representado el 60% en promedio, y en el 2015 llegó a cubrir el 56% del total de los ingresos por la venta de estos vehículos.

Tabla 24. Relación del precio – costo modelo Runner, 2011 al 2015

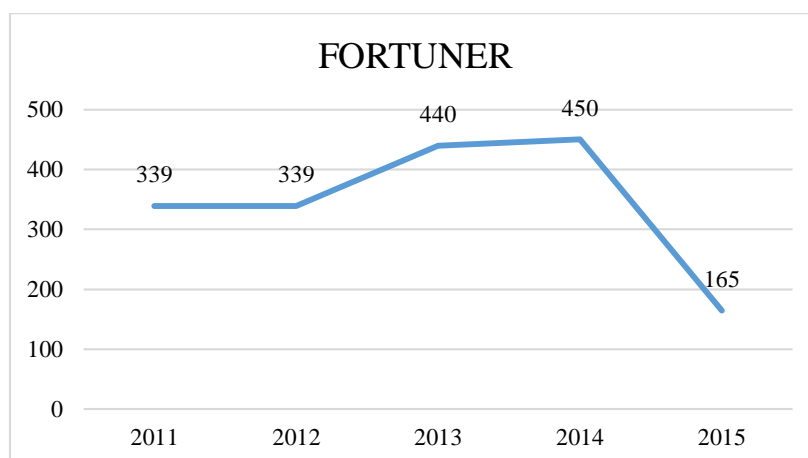
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 527 235.03	\$ 322 173.15	61%
2012	\$ 1 593 866.84	\$ 946 954.94	59%
2013	\$ 3 493 903.55	\$ 2 186 775.27	63%
2014	\$ 6 890 076.06	\$ 4 145 825.11	60%
2015	\$ 2 451 222.36	\$ 1 376 045.16	56%
Variación	365%	327%	

Figura 31. Relación del precio–costo modelo Runner, 2011–2015



Acerca de la evolución de las ventas de vehículos Fortuner, se puede mencionar que del 2011 al 2015 se redujeron las mismas, siendo ubicadas en el 2011 y 2012 la cantidad de 339 unidades por año; mientras que, en el 2013, se incrementaron a 440 vehículos vendidos; en el 2014 sumaron 10 adicionales al año anterior y finalmente para el 2015, se disminuyeron a 165 unidades como se expone en la siguiente figura:

Figura 32. Evolución de las ventas de vehículos Fortuner, 2011–2015

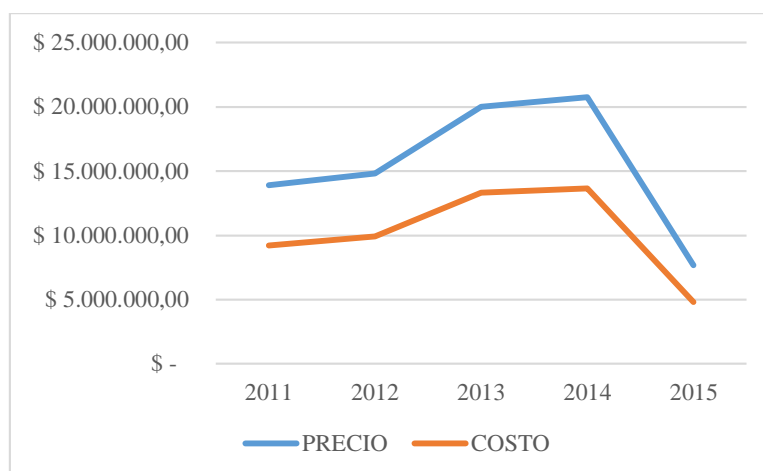


El costo de los modelos Fortuner, en promedio durante estos cinco años corresponde al 66% del valor de los ingresos percibidos por la venta de dichos vehículos como se observa en la tabla siguiente:

Tabla 25. Relación del precio–costo modelo Fortuner, 2011 al 2015

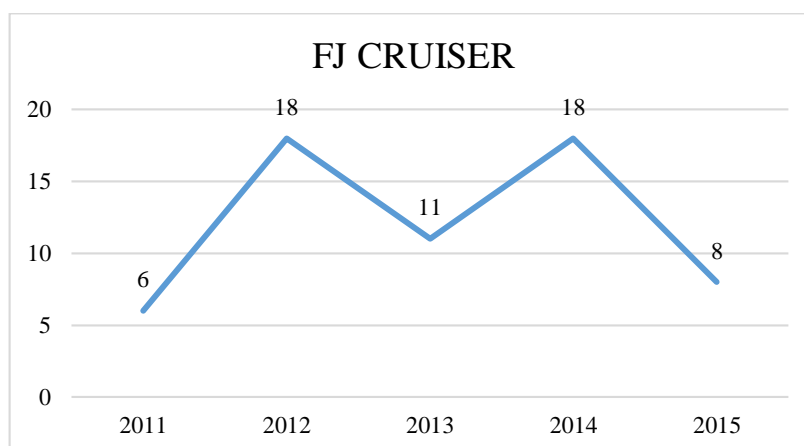
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 13 891 290.67	\$ 9 218 408.64	66%
2012	\$ 14 797 921.54	\$ 9 899 253.92	67%
2013	\$ 20 004 653.49	\$ 13 309 098.45	67%
2014	\$ 20 766 054.62	\$ 13 644 068.23	66%
2015	\$ 7 661 636.12	\$ 4 824 933.49	63%
Variación	-45%	-48%	

Figura 33. Relación del precio–costo modelo Fortuner, 2011–2015



Las ventas de vehículos FJ Cruiser fueron las siguientes: en el año 2011 se colocaron 6 unidades en la costa ecuatoriana; para el 2012 las unidades vendidas fueron dos veces más que el primer período analizado, esto es 18 vehículos, representando un incremento del 200% en relación al año anterior. Para el 2013, las ventas se redujeron en un 39%, esto es 7 unidades menos que el año 2012; quedando en el reporte de ventas 11 unidades vendidas. En el 2014, las ventas volvieron a incrementarse, llegando a colocar 18 unidades; sin embargo, para el 2015, se redujeron a 8 vehículos entregados como se muestra en la figura:

Figura 34. Evolución de las ventas de vehículos Fj Cruiser, 2011–2015

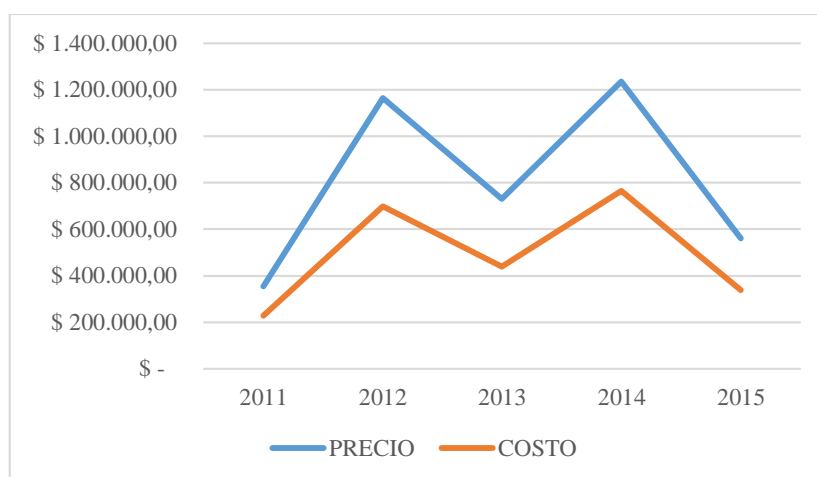


El costo del FJ Cruiser representó en promedio un 61% del total de los ingresos que se obtuvieron por la venta de este modelo, como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 26. Relación del precio–costo modelo Fj Cruiser, 2011 al 2015

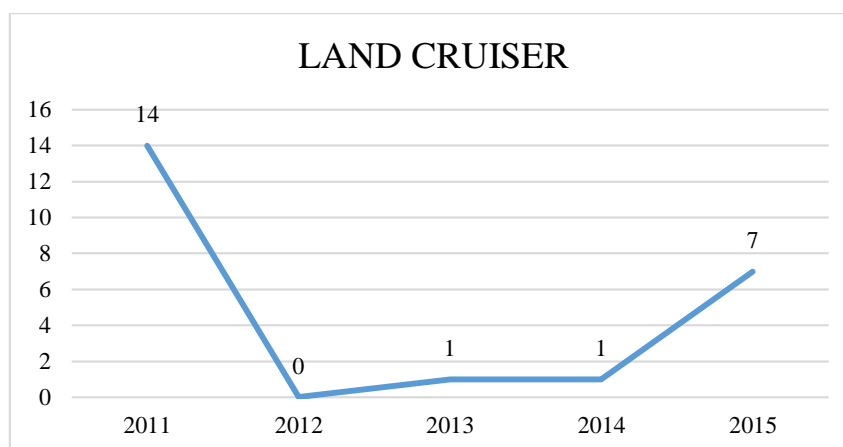
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 355 257.93	\$ 226 936.63	64%
2012	\$ 1 163 972.94	\$ 698 384.47	60%
2013	\$ 731 009.17	\$ 438 854.54	60%
2014	\$ 1 234 059.88	\$ 764 611.71	62%
2015	\$ 559 845.97	\$ 338 672.66	60%
Variación	58%	49%	

Figura 35. Relación del precio–costo modelo, FJ Cruiser 2011–2015



Las ventas del modelo Land Cruiser, en el 2011, llegaron a sumar 14 unidades, mientras que, en el 2012, no se reportaron unidades vendidas. Para el 2013 y 2014 se ubicó una unidad en cada período y, finalmente, en el año 2015, se lograron vender 7 unidades en la costa como se muestra en la figura siguiente:

Figura 36. Evolución de las ventas de vehículos Land Cruiser, 2011–2015

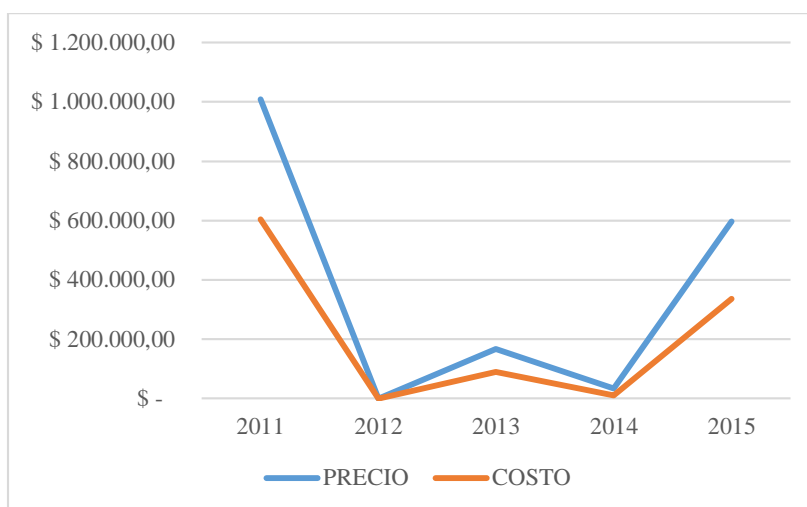


El costo del modelo Land Cruiser representó en promedio el 51% del total de los ingresos por la venta de los vehículos, debido a que en el período 2014 se colocó el vehículo con una empresa relacionada, el detalle de la incidencia en el precio–costo se observa en la tabla a continuación:

Tabla 27. Relación del precio–costo modelo Land Cruiser, 2011 al 2015

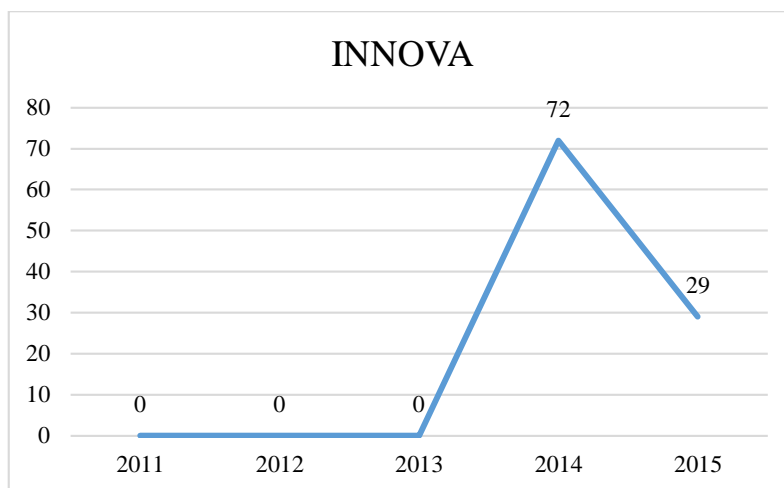
AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 1 008 000.00	\$ 603 636.96	60%
2012	\$ -	\$ -	0%
2013	\$ 167 245.53	\$ 89 978.78	54%
2014	\$ 33 295.00	\$ 11 047.61	33%
2015	\$ 597 674.33	\$ 335 345.97	56%
Variación		-41%	-44%

Figura 37. Relación del precio–costo modelo, Land Cruiser 2011–2015



Acerca del modelo Innova, este no se vendió sino hasta el 2014 en donde se colocaron 72 unidades, mientras que, en el 2015, apenas se lograron vender 29 unidades como se muestra en la figura a continuación:

Figura 38. Evolución de las ventas de vehículos Innova, 2011–2015

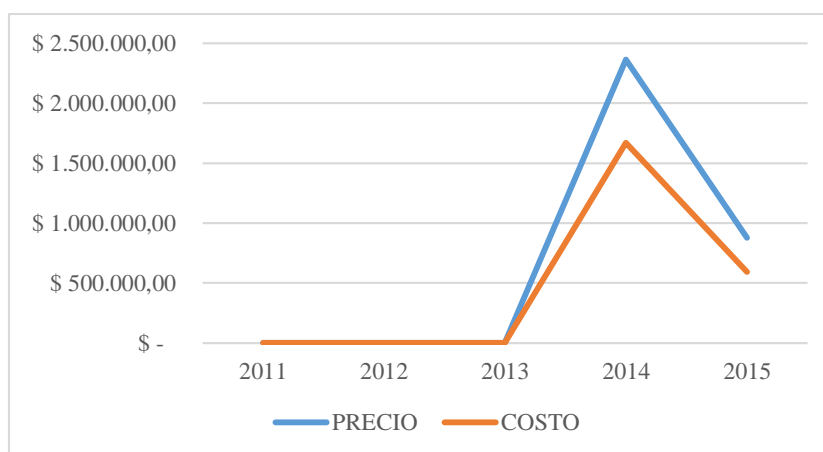


En promedio, el costo del modelo de vehículo Innova representó el 69% del total de los ingresos como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 28. Relación del precio–costo modelo Innova, 2011 al 2015

AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ -	\$ -	0%
2012	\$ -	\$ -	0%
2013	\$ -	\$ -	0%
2014	\$ 2 361 832.97	\$ 1,671 220.96	71%
2015	\$ 877 998.76	\$ 594 605.71	68%
Variación	100%	100%	

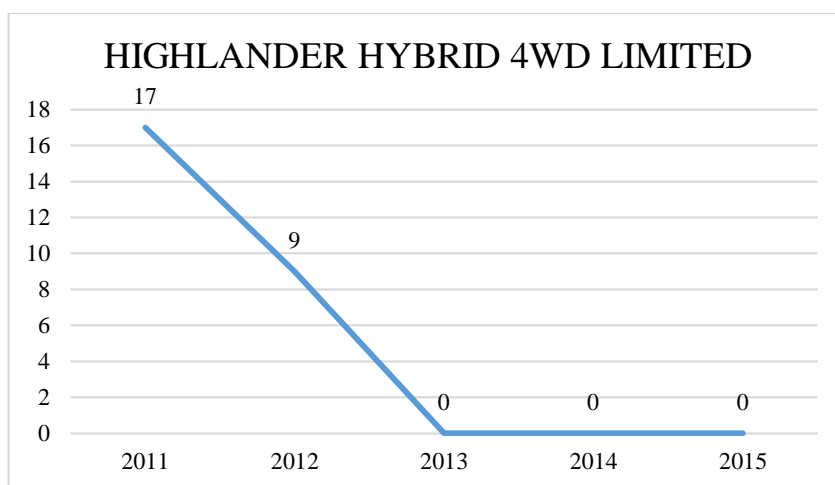
Figura 39. Relación del precio–costo modelo, Innova 2011–2015



Los vehículos del modelo Highlander Hybrid, disminuyeron su venta a lo largo de este período de análisis, siendo colocadas en el 2011 cerca de 17 unidades, mientras que, en el 2012, disminuyeron a 9. Para los años 2013, 2014 y 2015 no se registraron ventas de este modelo como se muestra la figura a continuación:

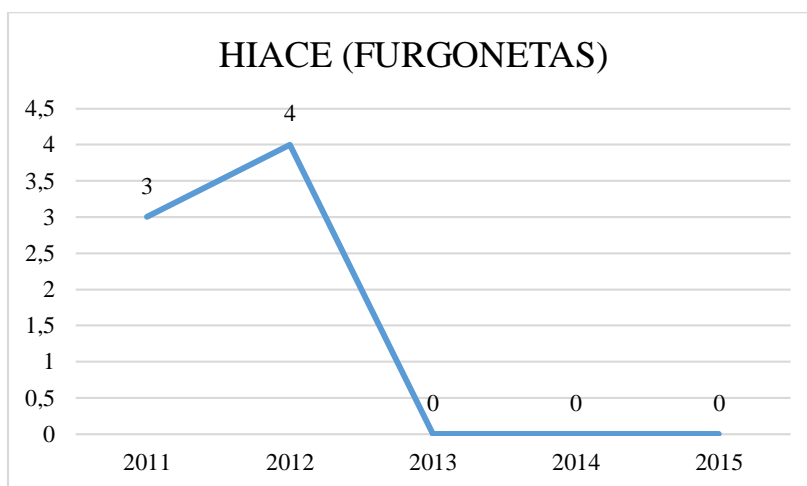


Figura 40. Evolución de las ventas de vehículos Highlander Hybrid, 2011–2015



Sobre la evolución de las ventas de los vehículos Hiace, se puede mencionar que se colocaron 3 unidades en el 2011 y 4 unidades en el 2012, mientras que, en el 2013, 2014 y 2015, no se registraron ventas del modelo como se muestra en la figura que sigue:

Figura 41. Evolución de las ventas de vehículos Hiace, 2011–2015

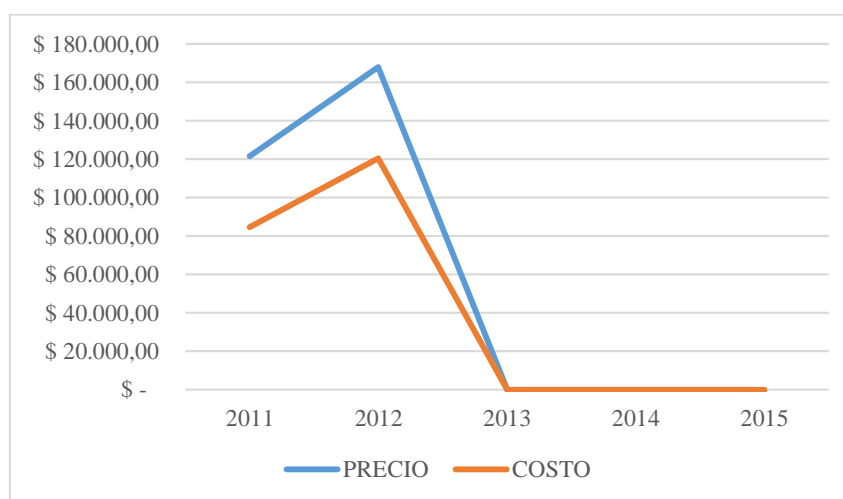


El costo promedio del modelo Hiace representó un 71% del total de los ingresos que se obtuvieron por la venta de dichos vehículos. A continuación se presenta una tabla con la información referida:

Tabla 29. Relación del precio–costo modelo Hiace, 2011 al 2015

AÑO	PRECIO	COSTO	%
2011	\$ 121 728.55	\$ 84 736.19	70%
2012	\$ 168 063.44	\$ 120 491.83	72%
2013	\$ -	\$ -	0%
2014	\$ -	\$ -	0%
2015	\$ -	\$ -	0%
Variación	-100%	-100%	

Figura 42. Relación del precio–costo modelo, Hiace 2011–2015



A continuación se presenta un consolidado de los modelos y del precio promedio de venta durante el período de análisis, se ha procedido a resaltar según el color los porcentajes de ICE que gravó cada modelo como sigue a continuación:

20% ICE
2% ICE
14% ICE
8% ICE
26% ICE
32% ICE

Tabla 30. Costos y precios de venta por modelos de vehículos

MODELO	2011		2012		2013		2014		2015	
	PVP	COSTO	PVP	COSTO	PVP	COSTO	PVP	COSTO	PVP	COSTO
RUNNER	\$ 75 319.29	\$ 46 024.74	\$ 79 693.34	\$ 47 347.75	\$ 68 507.91	\$ 42 877.95	\$ 75 715.12	\$ 45 558.52	\$ 76 600.70	\$ 43 001.41
LAND CRUISER	\$ 72 000.00	\$ 43 116.93	\$ -	\$ -	\$ 167 245.53	\$ 89 978.78	\$ 33 295.00	\$ 11 047.61	\$ 85 382.05	\$ 47 906.57
FJ CRUISER	\$ 59 209.66	\$ 37 822.77	\$ 64 665.16	\$ 38 799.14	\$ 66 455.38	\$ 39 895.87	\$ 68 558.88	\$ 42 478.43	\$ 69 980.75	\$ 42 334.08
HIACE (FURGONETAS)	\$ 40 576.18	\$ 28 245.40	\$ 42 015.86	\$ 30 122.96	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FORTUNER	\$ 40 977.26	\$ 27 192.95	\$ 43 651.69	\$ 29 201.34	\$ 45 465.12	\$ 30 247.95	\$ 46 146.79	\$ 30 320.15	\$ 46 434.16	\$ 29 242.02
RAV-4	\$ 36 931.27	\$ 25 800.61	\$ 40 503.44	\$ 26 761.94	\$ 42 204.85	\$ 27 864.12	\$ 41 435.48	\$ 27 371.00	\$ 41 199.49	\$ 25 993.18
HILUX 4X4	\$ 32 324.26	\$ 23 994.79	\$ 39 269.20	\$ 27 425.55	\$ 38 786.16	\$ 27 118.47	\$ 39 624.19	\$ 27 426.12	\$ 43 180.14	\$ 26 955.82
HILUX 4X2	\$ 26 758.43	\$ 20 212.16	\$ 29 851.28	\$ 22 324.31	\$ 29 303.93	\$ 21 686.58	\$ 28 816.43	\$ 21 501.63	\$ 31 005.18	\$ 21 898.13
COROLLA	\$ 24 287.12	\$ 18 498.27	\$ 26 830.08	\$ 20 394.85	\$ 26 891.26	\$ 20 022.69	\$ 31 470.65	\$ 22 902.70	\$ 30 579.93	\$ 22 842.89
PRIUS C	\$ -	\$ -	\$ 23 297.06	\$ 18 163.05	\$ 25 346.28	\$ 18 642.16	\$ 24 159.70	\$ 19 466.40	\$ 23 867.43	\$ 19 809.88
YARIS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21 619.50	\$ 19 994.45	\$ 22 899.22	\$ 20 979.14
INNOVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 32 803.24	\$ 23 211.40	\$ 30 275.82	\$ 20 503.65

Fuente: Información financiera de la empresa.

Nota: los modelos fueron clasificados de acuerdo con su impacto en la generación de ICE, tomando como referencia el año 2011

### 3.3. Cuantificación de las recaudaciones tributarias de IVA e ICE a la importación de vehículos Toyota S.A

De acuerdo con los datos que se ha podido obtener por medio del análisis de la información financiera se determina que por concepto de IVA se ha podido aportar a la recaudación tributaria USD3 274 600.79 en el 2011; USD3 757 060.69, en el 2012; USD4 094 147.08, en el 2013; USD4 376 241.16 en el 2014; USD2 319 233.89 en el 2015. Los valores recaudados por concepto de ICE en cambio, fueron USD611 258.81 en el 2011; USD701 318.00 en el 2012; USD764 240.79 en el 2013; USD816 898.35 en el 2014; USD432 923.66 en el 2015, como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 31. Valores recaudados por IVA e ICE por importación de vehículos Toyota

IMPUESTO	2011	2012	2013	2014	2015
IVA	\$3 274 600.79	\$3 757 060.69	\$4 094 147.08	\$4 376 241.16	\$2 319 233.89
ICE	\$611 258.81	\$701 318.00	\$764 240.79	\$816 898.35	\$432 923.66

Figura 43. Recaudación IVA e ICE por importación de Toyotas, 2011–2015

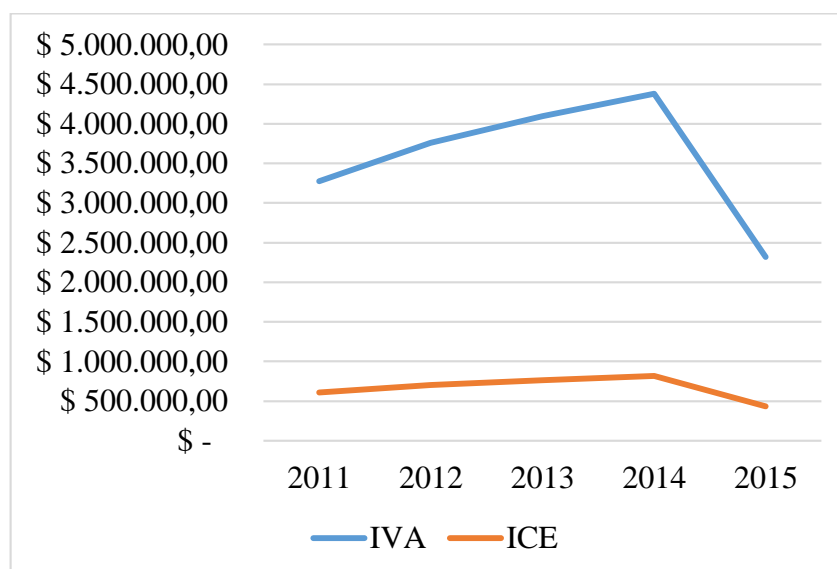


Tabla 32. Valores recaudados por IVA e ICE por importación de vehículos Toyota (por modelo)

MODELOS	2011		2012		2013		2014		2015	
	IVA	ICE	IVA	ICE	IVA	ICE	IVA	ICE	IVA	ICE
COROLLA	\$ 113,209.38	\$ 21,132.42	\$ 78,316.24	\$ 14,619.03	\$ 57,665.35	\$ 10,764.20	\$ 38,476.54	\$ 7,182.29	\$ 63,046.37	\$ 11,768.66
PRIUS C	\$ -	\$ -	\$ 738,872.99	\$ 137,922.96	\$ 295,291.86	\$ 55,121.15	\$ 287,324.00	\$ 53,633.81	\$ 373,218.23	\$ 69,667.40
YARIS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43,188.01	\$ 8,061.76	\$ 62,937.42	\$ 11,748.32
HILUX 4X4	\$ 883,968.09	\$ 165,007.38	\$ 704,288.21	\$ 131,467.13	\$ 826,570.86	\$ 154,293.23	\$ 602,277.62	\$ 112,425.16	\$ 365,520.97	\$ 68,230.58
HILUX 4X2	\$ 1,004,139.89	\$ 187,439.45	\$ 787,601.53	\$ 147,018.95	\$ 650,597.39	\$ 121,444.85	\$ 585,704.34	\$ 109,331.48	\$ 367,888.50	\$ 68,672.52
RAV-4	\$ 18,576.44	\$ 3,467.60	\$ 48,171.50	\$ 8,992.01	\$ 341,056.78	\$ 63,663.93	\$ 390,857.82	\$ 72,960.13	\$ 190,270.04	\$ 35,517.07
RUNNER	\$ 38,660.78	\$ 7,216.68	\$ 113,634.59	\$ 21,211.79	\$ 262,413.03	\$ 48,983.77	\$ 497,499.01	\$ 92,866.48	\$ 165,125.42	\$ 30,823.41
FORTUNER	\$ 1,106,209.04	\$ 206,492.35	\$ 1,187,910.47	\$ 221,743.29	\$ 1,597,091.81	\$ 298,123.81	\$ 1,637,288.19	\$ 305,627.13	\$ 578,992.02	\$ 108,078.51
FJ CRUISER	\$ 27,232.40	\$ 5,083.38	\$ 83,806.14	\$ 15,643.81	\$ 52,662.54	\$ 9,830.34	\$ 91,753.40	\$ 17,127.30	\$ 40,640.72	\$ 7,586.27
LAND CRUISER	\$ 72,436.44	\$ 13,521.47	\$ -	\$ -	\$ 10,797.45	\$ 2,015.52	\$ 1,325.71	\$ 247.47	\$ 40,241.52	\$ 7,511.75
INNOVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,546.51	\$ 37,435.35	\$ 71,352.69	\$ 13,319.17
HIACE (FURGONETAS)	\$ 10,168.34	\$ 1,898.09	\$ 14,459.02	\$ 2,699.02	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

### 3.4. Estrategias frente a las nuevas normativas gubernamentales para incrementar participación de mercado

Las estrategias que la compañía ha decidido implementar como medidas para afrontar la legislación presente, mantener e incrementar su participación en el mercado son las siguientes:

- Convenios con otras empresas del sector automotriz para comercializar motos.
- Recepción de vehículos usados como parte de pago.
- Aplicación de crédito directo a sus clientes.
- Venta de llantas marca Pirelli.
- Venta de vehículos Peugeot.
- Capacitación a sus colaboradores y clientes acerca del correcto uso y mantenimiento de los vehículos.
- Publicidad agresiva en redes sociales y medios de comunicación.
- Concursos para captar la fidelización de los clientes.

Todas estas actividades fueron realizadas con el apoyo del personal de Marketing y de Ventas (Departamento Marketing - Toyocosta, 2014)

Figura 44. Capacitación del personal y clientes



Fuente: Imágenes del Departamento de Marketing – Toyocosta

Figura 45. Publicidad en medios digitales



Fuente: Imágenes del Departamento de Marketing – Toyocosta

Figura 46. Concursos entre sus clientes



Fuente: Imágenes del Departamento de Marketing – Toyocosta

## **CAPÍTULO 4**

### **4. ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA TOYOTA S.A**

La compañía Toyocosta importa vehículos en calidad de producto terminado directamente desde Tailandia dado que no dispone de plantas ensambladoras a nivel local, que le permitan abastecerse de un inventario, por consiguiente la generación de sus ingresos está condicionada a la mantención de un inventario disponible para la venta con costos razonables que generen un margen de utilidad una vez deducidos sus costos y gastos operacionales relacionados.

Sin embargo, durante los años del 2011 al 2015, la aplicación de medidas económicas impuestas por el Gobierno Nacional del país ocasionó inconvenientes en el sector automotriz principalmente por restricciones de cupos y la imposición de aranceles para las importaciones, lo cual ocasionó insuficiencia de inventario para atender la demanda de los clientes. Ante esta situación, la compañía alternativamente incursionó en la compra y venta de vehículos usados para poder compensar la utilidad que se dejó de percibir en la línea de ventas de vehículos nuevos.

Dentro del presente capítulo financiero se hace una revisión de los estados económicos de la compañía, con la finalidad de determinar el impacto que ha tenido las reformas tributarias en el área de ingresos de la compañía. Dicho análisis, se divide en: Evolución los activos, pasivos y patrimonio de la compañía durante los años 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015 empleando el método horizontal y vertical. Exponer los estados financieros a los índices para medir su comportamiento de manera anual. Interpretar la existencia de un bajo nivel de ventas por la aplicación de reformas tributarias en el sector de vehículos. Este desarrollo se muestra a continuación:

#### **4.1. Análisis Estados Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015**

Los activos representan los recursos operativos que tiene la compañía para generar beneficios, está representado por los activos corrientes, catalogados como aquellos rubros líquidos para cubrir necesidades inmediatas, activos fijos, rubros que muestran los equipos y las maquinarias que tiene la compañía para facilitar el trabajo de sus operarios, de manera



que puedan generar ingresos de manera diaria sin problemas y los activos diferidos que son valores anticipados o rubros que se han pagado sin que se haya gozado beneficio alguno por parte de la compañía, a continuación se muestra la realidad económica de los activos. El análisis horizontal muestra la variación porcentual de manera anual entre los rubros de la compañía, de manera que se muestre el aumento o disminución de las cuentas año por año entre los cuales se puede destacar.

#### **4.1.1. Con relación al activo**

##### ***4.1.1.1 Variación año 2011 a 2012***

Con relación a la cuenta caja, existe una disminución del 6%, lo que se interpretaría como que la compañía ha destinado mayores recursos para el pago de obligaciones en el corto plazo, y por ahora, mantiene menos efectivo en la compañía; sin embargo, en su cuenta bancaria el aumento del 44% demuestra que la empresa ha generado un mayor beneficio, ya que el inventario no fue afectado; es decir, no hubo mayor adquisición que afectó el respaldo del efectivo, producto de este aumento, la compañía decide colocar dinero que se encontraba totalmente inmóvil en la compra de inversiones para que genere rendimiento. Cada dinero, representa la generación de un interés que mantiene en el pago de obligaciones. La compañía ha remodelado sus maquinarias porque registra un aumento de 104% y de vehículos del 230%, también el mantenimiento de sus instalaciones, con una adecuación en proceso incrementada en un 3325%, adicionalmente dispone de cuentas por cobrar respaldadas por documentos con un aumento del 100%.

##### ***4.1.1.2 Variación año 2012 a 2013***

Para el análisis de estos años, la compañía tiene un descenso del 44% en su cuenta de bancos, y un aumento del 14% en caja disponible, esto debido al aumento de otras cuentas por cobrar no relacionadas a clientes que aumentó un 4380%, lo que indica que al realizar las mismas operaciones, la compañía disminuyó su cantidad en efectivo y por lo tanto un posible riesgo de cobertura para los aspectos de obligaciones en el corto plazo. Las mejoras en edificio y el reemplazo de equipos de cómputo continúan, debido a un aumento en sus saldos, pasando el primero al 491% y el segundo al 360%. La compañía trata de buscar la eficiencia, disminuyendo tiempo de trabajo para que su personal cumpla con sus obligaciones diarias, sin incurrir en extensión de jornadas laborales por referencia a lentitud en el sistema o no dispone de los activos que faciliten su trabajo. El inventario ha disminuido un 31%.

#### ***4.1.1.3 Variación año 2013 a 2014***

En relación a la variación entre los años 2013 al 2014, la compañía entrega préstamos a empresas relacionadas, se registra un aumento del 3432% por este concepto, ha empleado una política de restricción a créditos, debido a que la cuenta por cobrar disminuyó un 36%; sin embargo, la cuenta Bancos, superó los saldo con relación al año 2011 con un aumento del 119%. Se interpreta que la compañía en su afán de cubrir gastos operativos, incurrió en los préstamos a cuentas relacionadas; sin embargo, el impacto fue menor por la generación de arriendos por parte de la adquisición equipos industriales, los cuales les proveen de flujo líquido a la compañía. Se dispone de flujo pero no se sabe dónde colocarlo para generar rendimiento.

#### ***4.1.1.4 Variación año 2014 a 2015***

Con respecto a los años 2014 a 2015 se muestra que el destino de los recursos financieros estuvo destinado a los anticipos a proveedores, infiriendo que se deba al pago por inventario que aún no llega por su escasa entrada al país, provocando que esta cuenta se infle y afectando directamente a los saldos de bancos en un 57%. La compañía cobró cerca de un 57% el compromiso prestado a entidades relacionadas.

Tabla 33.

*Análisis horizontal de los activos de la compañía Toyocosta*

ACTIVOS	2011	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %
CAJA	\$ 1,832.53	\$ 1,718.71	-6%	\$ 3,512.89	104%	\$ 4,774.15	36%	\$ 9,252.11	94%
BANCO	\$ 500,957.85	\$ 719,383.37	44%	\$ 399,613.96	-44%	\$ 875,119.02	119%	\$ 374,724.92	-57%
INVERSIONES	\$ -	\$ 170,404.20	100%	\$ 285,340.23	67%	\$ 443,802.17	56%	\$ -	-100%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 4,594,523.16	\$ 5,881,612.68	28%	\$ 4,860,330.20	-17%	\$ 3,091,418.09	-36%	\$ 3,660,976.83	18%
INVENTARIOS	\$ 3,193,310.44	\$ 4,311,236.85	35%	\$ 3,457,927.01	-20%	\$ 4,521,901.14	31%	\$ 6,129,773.45	36%
ANTICIPOS POR IMPORTACIONES	\$ 657,760.46	\$ 110,722.53	-83%	\$ 587,281.00	430%	\$ 1,096,768.69	87%	\$ 441,108.79	-60%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 238,598.16	\$ 68,869.96	-71%	\$ 3,085,127.75	4380%	\$ 101,232.04	-97%	\$ 89,803.37	-11%
DEPÓSITOS EN GARANTÍAS	\$ 20,856.00	\$ 20,856.00	0%	\$ 13,500.00	-35%	\$ 29,500.00	119%	\$ 46,500.00	58%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	\$ 478,606.67	\$ 452,973.54	-5%	\$ 531,262.35	17%	\$ 197,316.58	-63%	\$ 571,426.72	190%
GASTOS ANTICIPADOS	\$ 77,271.22	\$ 55,376.09	-28%	\$ 53,274.50	-4%	\$ 56,752.51	7%	\$ 41,391.75	-27%
PROVEEDORES	\$ 164,643.38	\$ 181,482.26	10%	\$ 116,652.60	-36%	\$ 145,731.22	25%	\$ 568,200.37	290%
DOC. Y CTAS. POR COBRAR CÍAS.RELACIONADAS	\$ 1,864,386.91	\$ 2,077,446.53	11%	\$ 128,168.60	-94%	\$ 4,527,231.71	3432%	\$ 1,347,627.62	-70%
ACTIVO DIFERIDO	\$ 747,431.54	\$ 503,336.49	-33%	\$ 559,833.85	11%	\$ 497,281.24	-11%	\$ 851,156.49	71%
TERRENOS	\$ 4,161,241.69	\$ 5,161,926.62	24%	\$ 6,323,081.70	22%	\$ 6,471,695.36	2%	\$ 6,502,136.26	0%
EDIF. Y MEJORAS	\$ 806,890.45	\$ 402,041.85	-50%	\$ 2,375,457.36	491%	\$ 2,353,595.00	-1%	\$ 2,386,818.46	1%
MAQ Y EQ. TALLER	\$ 355,734.13	\$ 726,591.73	104%	\$ 811,396.99	12%	\$ 909,869.95	12%	\$ 875,242.74	-4%
EQUIP. DE OFICINA	\$ 25,478.54	\$ 1,522.74	-94%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%
MUEBLES Y ENSER.	\$ 97,216.81	\$ 5,604.06	-94%	\$ 27,638.52	393%	\$ 28,800.46	4%	\$ 24,677.75	-14%
VEHÍCULOS Y MOTOS	\$ 28,126.75	\$ 92,753.01	230%	\$ 105,660.23	14%	\$ 127,920.27	21%	\$ 94,645.71	-26%
EQUIPOS DE COMUNIC.	\$ -	\$ 45,588.19	100%	\$ 29,423.56	-35%	\$ 22,820.71	-22%	\$ 16,217.86	-29%
EQUIPOS DE COMPUT	\$ 61,730.06	\$ 28,509.41	-54%	\$ 131,033.18	360%	\$ 104,661.12	-20%	\$ 117,982.51	13%
OTROS ENSERES	\$ 256,361.66	\$ 251,201.20	-2%	\$ 252,650.74	1%	\$ 273,668.36	8%	\$ 279,460.84	2%
OTROS CORTA VIDA ÚTIL	\$ -	\$ 121,941.78	100%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%
VEHÍCULO ARRENDAMIENTO	\$ -	\$ 864,529.55	100%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%
EQUIPOS INDUSTRIALES ARRENDAMIENTO	\$ -	\$ 1,777,045.06	100%	\$ 1,667,660.14	-6%	\$ 3,827,199.12	129%	\$ 3,110,105.88	-19%
ADECUACIONES EN PROCESO	\$ 18,382.41	\$ 629,581.50	3325%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ 18,137.31	0%
DOC. Y CTAS. POR COBRAR SOCIOS	\$ 807,864.33	\$ 210,543.33	-74%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%
DOC. Y CTAS. POR COBRAR VARIOS	\$ -	\$ 664,515.75	100%	\$ -	-100%	\$ 271,914.70	100%	\$ -	100%
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -	\$ -	0%	\$ 0	0%	\$ 1,313,437.00	0%	\$ 1,585,351.70	0%

#### **4.1.2. Con relación al pasivo.**

##### ***4.1.2.1 Variación año 2011 al 2012.***

La compañía se endeudó en el corto plazo, con un impacto en la cuenta de proveedores con el 218%, también se hizo de obligaciones en sueldos cerca de un 450% de aumento, lo que infiere que existen problemas financieros en la compañía, ya que su liquidez de cobertura pudo no haber sido suficiente o ha llegado a un convenio de pago superior con sus proveedores.

##### ***4.1.2.2 Variación año 2012 al 2013.***

Para el año 2013, las obligaciones se incrementan aún más con un 663% en la cuenta varios acreedores, esto no genera ningún tipo de riesgo, siempre y cuando la compañía genere el dinero suficiente para cubrirlo en su flujo de caja; sin embargo, hay que tener en consideración que una obligación sería un rubro que compromete el flujo futuro del dinero en los posteriores años, además es necesario revisar si esta deuda no se exigen en el lapso del siguiente año y si es manejable en caso que no se encuentre con el dinero suficiente para ello.

##### ***4.1.2.3 Variación año 2013 al 2014.***

Las obligaciones que resaltan en este tipo de cuentas son: un 221% en aumento de cuentas por pagar a proveedores y un 4521% en documentos por pagar, lo que ratifica la falta de dinero necesario para el pago de obligaciones en el corto plazo, es necesario que esta negociación se la traslade en el largo plazo, en caso que la situación económica del negocio no se mejore.

##### ***4.1.2.3 Variación año 2014 al 2015.***

Para el año 2015, la compañía comienza a ver los efectos, generando intereses por pagar con un aumento del 154% y comisiones con un 338% además con financiamiento de la banca privada en un 970%. La compañía necesita flujo para mantener su estructura operativa, por lo cual busca diferentes canales de financiamiento posibles para sostenerlo y evitar caer en déficit financiero, es necesario que los administradores busquen nuevas fuentes de ingresos con otro tipo de negocios hasta que el efecto de la restricción de inventario se detenga.

Tabla 2.

*Análisis horizontal de los pasivos de la compañía Toyocosta*

<b>PASIVOS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Var %</b>	<b>2013</b>	<b>Var %</b>	<b>2014</b>	<b>Var %</b>	<b>2015</b>	<b>Var %</b>
SOBREGIROS BANCARIOS	\$ 44,391.38	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 27,822.49	0%
CUENTAS POR PAGAR-PROVEEDORES	\$ 1,791,634.70	\$ 5,694,938.04	218%	\$ 1,825,477.77	-68%	\$ 5,867,257.17	221%	\$ 4,563,018.48	-22%
VARIOS ACREEDORES	\$ 130,615.24	\$ 121,774.39	-7%	\$ 929,287.37	663%	\$ 298,003.69	-68%	\$ 423,098.60	42%
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 567,810.53	\$ 653,068.55	15%	\$ 794,986.06	22%	\$ 825,834.13	4%	\$ 156,487.89	-81%
DOC.Y CTAS.POR PAGAR INSTITUCIONES BANCARIAS	\$ 5,675,487.19	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
DOC.Y CTAS.POR PAGAR COMPAÑÍAS RELACIONADAS	\$ 181,739.93	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
DOC.Y CTAS.POR PAGAR	\$ 94,996.59	\$ 98,622.60	4%	\$ 54,935.86	-44%	\$ 2,538,684.30	4521%	\$ 2,636,622.12	4%
INTERESES POR PAGAR	\$ 153,856.67	\$ 116,128.32	-25%	\$ 169,478.94	46%	\$ 131,266.14	-23%	\$ 333,720.95	154%
SUELDOS, JORNALES Y COMISIONES P/PAGAR	\$ 1,846.87	\$ 10,160.69	450%	\$ 20,431.57	101%	\$ 13,387.76	-34%	\$ 58,669.77	338%
SEGUROS POR PAGAR	\$ 87,228.32	\$ 129,758.71	49%	\$ 57,777.29	-55%	\$ 68,973.25	19%	\$ 17,864.14	-74%
PROVIS. Y RETENCIONES SOBRE NOMINAS P/P	\$ 322,286.39	\$ 307,742.43	-5%	\$ 307,900.85	0%	\$ 393,404.53	28%	\$ 493,579.53	25%
CTAS.POR PAGAR IESS	\$ -	\$ 101,417.15	100%	\$ 123,519.28	22%	\$ 164,025.88	33%	\$ -	-100%
IMPTOS. S/VENTAS Y SERVICIOS, IVA	\$ 186,198.99	\$ 296,298.30	59%	\$ 700,690.77	136%	\$ 734,024.83	5%	\$ 629,626.63	-14%
PROVISIONES VARIAS	\$ 344,983.53	\$ 761,759.71	121%	\$ 403,344.88	-47%	\$ 443,279.54	10%	\$ 216,792.95	-51%
INTERESES POR DEVENGAR	\$ 203,782.04	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 330,617.83	\$ 471,718.69	43%	\$ 516,543.19	10%	\$ 605,722.95	17%	\$ 258,967.97	-57%
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 448,797.86	\$ 614,806.70	37%	\$ 667,663.00	9%	\$ 229,476.86	-66%	\$ 322,846.74	41%
JUBILACIÓN PATRONAL	\$ 207,003.95	\$ 231,398.27	12%	\$ 330,736.02	43%	\$ 366,832.61	11%	\$ 414,109.21	13%
PROVISIÓN DESAHUCIO	\$ 47,358.20	\$ 44,806.79	-5%	\$ 83,405.03	86%	\$ 94,068.59	13%	\$ 153,726.93	63%
PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO	\$ 425,789.55	\$ 332,485.43	-22%	\$ 325,045.03	-2%	\$ 494,571.09	52%	\$ 4,166,437.93	742%
DOC.Y CTAS.POR PAGAR INSTITUCIONES BANCARIAS	\$ -	\$ 5,671,396.68	100%	\$ 8,807,393.16	55%	\$ 486,111.14	-94%	\$ 5,202,312.58	970%
IMPUESTOS DIFERIDOS APLICACIÓN NIIF	\$ -	\$ 104,115.50	100%	\$ 104,115.50	0%	\$ 104,115.50	0%	\$ 104,115.49	0%
DOC.Y CTAS.POR PAGAR	\$ -	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 7,212,358.20	0%	\$ -	0%

### **4.1.3. Con relación al patrimonio.**

#### ***4.1.3.1 Variación año 2011 al 2012***

En este análisis se puede resaltar la utilidad neta del negocio, donde se registra un aumento del 45% entre estos años, lo que indica que la empresa sigue generando beneficio a pesar de manejar un apalancamiento para operar.

#### ***4.1.3.2 Variación año 2012 al 2013***

Para el año 2013, el aumento de la utilidad es del 10%, es decir la empresa captó menos beneficio; sin embargo, se mantiene a flote porque permitió cubrir los gastos operativos.

#### ***4.1.3.3 Variación año 2013 al 2014***

Para el año 2014, se observa una mejoría, con un 18% de aumento en utilidad del negocio, la empresa continúa con un apalancamiento para reformar sus activos operativos.

#### ***4.1.3.3 Variación año 2014 al 2015***

Con relación al año 2015, la compañía no encuentra mejora, deja de sostener la estructura financiera y por ende registra una disminución del 57% de captación de beneficios, se necesita encontrar nuevas fuentes de financiamiento.

Tabla 34.

*Análisis horizontal del patrimonio de la compañía Toyocosta*

<b>PATRIMONIO</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Var %</b>	<b>2013</b>	<b>Var %</b>	<b>2014</b>	<b>Var %</b>	<b>2015</b>	<b>Var %</b>
CAPITAL PAGADO	\$ 6,000,000.00	\$ 6,000,000.00	0%	\$ 6,000,000.00	0%	\$ 6,000,000.00	0%	\$ 6,000,000.00	0%
RESERVA LEGAL	\$ 481,991.60	\$ 633,841.88	32%	\$ 355,117.53	-44%	\$ 577,153.81	63%	\$ 844,408.17	46%
RESERVA FACULTATIVA	\$ 9,594.58	\$ 116,247.10	1112%	\$ -	-100%	\$ -	0%	\$ 5,289.27	0%
UTILIDAD / PERDIDA	\$ 1,421,193.21	\$ 2,058,265.90	45%	\$ 2,259,415.08	10%	\$ 2,677,295.47	18%	\$ 1,144,638.44	-57%
AFECTACIÓN NIIF	\$ -	\$ 968,563.17	100%	\$ 968,563.17	0%	\$ 968,563.17	0%	\$ 968,563.17	0%

## 4.2. Análisis de los Índices Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015

Tabla 35.

### *Ratios financieros de la compañía Toyocosta*

<b>Razones financieras</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Razones de liquidez</b>					
Razón corriente circulante	1.12	1.50	2.06	1.23	1.31
Razón corriente circulante, prueba ácida	0.81	1.04	1.53	0.86	0.71
<b>Razones de apalancamiento financiero</b>					
Razón de concentración de endeudamiento a Corto Plazo	93.95%	59.50%	40.51%	58.44%	50.24%
Financiación a Largo Plazo	44.85%	63.28%	74.53%	60.65%	65.21%
Razón de deuda	58.70%	61.72%	62.86%	67.33%	69.24%
Razón de capacidad de pago de los intereses financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Razón de cobertura de los Interes Financieros	58.44	140.54	135.29	118.69	56.30
<b>Razones de actividad</b>					
Ciclo operativo	26 días	22 días	30 días	35 días	19 días
Período promedio de cobro de cartera	12 días	10 días	14 días	23 días	13 días
Período promedio de inventario	14 días	11 días	16 días	12 días	6 días
Rotación de activo fijo	9 veces	9 veces	7 veces	7 veces	5 veces
Rotación promedio de pago	25 días	9 días	30 días	10 días	8 días
Rotación de patrimonio líquido	7 veces	6 veces	7 veces	7 veces	5 veces
<b>Razones de rentabilidad</b>					
Margen de utilidad bruta	19.05%	18.86%	19.63%	21.23%	26.22%
Margen de utilidad operacional	5.05%	7.37%	7.14%	7.97%	5.93%
Margen de utilidad Neta	3.23%	4.18%	4.08%	4.80%	3.22%
Rendimiento del activo total	7.42%	8.06%	8.76%	8.56%	3.93%
Rendimiento del patrimonio	17.96%	21.05%	23.58%	26.19%	12.77%
Margen de caja	1.97%	1.31%	1.64%	1.75%	2.95%

## 4.3. Análisis de los Índices Financieros de Toyota S.A. de los años 2011 al 2015

Para el análisis de las razones financieras, se dividió de acuerdo con la naturaleza de las cuentas y al tipo de información maneja, entre los cuáles se nombra los siguientes: razones de liquidez, razones de apalancamiento financiero, razones de actividad, razones de rentabilidad.



<b>Razones de liquidez</b>					
Razón corriente circulante	1.12	1.50	2.06	1.23	1.31
Razón corriente circulante, prueba ácida	0.81	1.04	1.53	0.86	0.71

De forma complementaria podemos definir categóricamente que a lo largo de nuestro período de análisis 2011-2015, el ratio de liquidez no se vio mayormente afectado ya que a pesar de que el año 2015 fue un año con Ventas muy bajas, la compañía por cada \$1 de obligaciones que tenía, contaba con \$1.31 para cubrir dichas deudas, producto de financiamiento con bancos y con clientes a los cuales en ocasiones dejaban su vehículo usado como parte de pago dándole a la compañía dos negocios nuevos, la venta de un vehículo nuevo y la reventa del Usado con un margen considerable y sin desembolsar efectivo.

La prueba ácida (Activo Corriente-Inventarios)/Pasivos Corrientes, muestra la capacidad de la empresa para liquidar deudas a corto plazo sin considerar sus existencias o Inventarios, de donde podemos diagnosticar que con el ratio de 0,71 en el año 2015, la compañía tenía comprometido su inventario que en su mayoría era de Vehículos y repuestos para poder cumplir con sus deudas en un plazo menor a un año.

<b>Razones de apalancamiento financiero</b>					
Razón de concentración de endeudamiento a Corto Plazo	93.95%	59.50%	40.51%	58.44%	50.24%
Financiación a Largo Plazo	44.85%	63.28%	74.53%	60.65%	65.21%
Razón de deuda	58.70%	61.72%	62.86%	67.33%	69.24%
Razón de capacidad de pago de los intereses financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Razón de cobertura de los Interes Financieros	58.44	140.54	135.29	118.69	56.30

La compañía entre el año 2014-2015 se financió con mayores pasivos a largo plazo terminando el 2015 con un 65.21% y reduciendo sus pasivos a corto plazo con la finalidad de tener mayor capital de trabajo en el período corriente y así poder financiar su Inventario y sus importaciones de Bienes.

Vale recalcar que adicionalmente al financiamiento local también internacionalmente buscó financiamiento con Bancos Suizos como el UBS (UNIÓN DE BANCOS SUIZOS) que le dieron una tasa del 4,3% anual lo cual de alguna manera hizo que los intereses por el manejo eficiente del efectivo no tengan un castigo tan alto en sus gastos financieros.

<b>Razones de actividad</b>					
Ciclo operativo	26 días	22 días	30 días	35 días	19 días
Periodo promedio de cobro de cartera	12 días	10 días	14 días	23 días	13 días
Periodo promedio de inventario	14 días	11 días	16 días	12 días	6 días
Rotación de activo fijo	9 veces	9 veces	7 veces	7 veces	5 veces
Rotación promedio de pago	25 días	9 días	30 días	10 días	8 días
Rotación de patrimonio líquido	7 veces	6 veces	7 veces	7 veces	5 veces

La compañía muestra una gran mejora en la eficiencia de reducir sus plazos de cobro y de rotación de Inventarios mejorando y ayudando así al ciclo de conversión del efectivo, es decir su periodo promedio de cartera pasó en el año 2014 con 23 días al año 2015 a 13 días, es decir la cobranza promedio se hizo 10 días antes con relación al período 2014 esto es producto de recibir vehículos usados como parte de pago, separar vehículos con un anticipo y adicionalmente por la poca cantidad de vehículos que ingresaban al mercado, los clientes se ponían en lista de espera hasta que llegue el vehículo importado de sus gustos y preferencias, sin embargo el hecho de dejar un anticipo hacía que en ocasiones el 50% del vehículo ya esté pre-cancelado incluso antes de su importación.

El período promedio de Inventario se redujo a 6 días en el 2015, frente al 2014 que cerró en 12 días, ésta planeación la realizó la empresa con la finalidad de importar modelos de vehículos con mayor rotación y prácticamente lo justo y necesario para la venta, en base a los pedidos y a la programación de los clientes que en gran cantidad ya habían manifestado su intención de compra y desembolsado un anticipo por el mismo. De ésta manera se optimizan los tiempos de importación y no se tiene inventario con baja rotación en bodegas, reduciendo así los costos de mantenimiento y cuidado de los vehículos almacenados.

<b>Razones de rentabilidad</b>					
Margen de utilidad bruta	19.05%	18.86%	19.63%	21.23%	26.22%
Margen de utilidad operacional	5.05%	7.37%	7.14%	7.97%	5.93%
Margen de utilidad Neta	3.23%	4.18%	4.08%	4.80%	3.22%
Rendimiento del activo total	7.42%	8.06%	8.76%	8.56%	3.93%
Rendimiento del patrimonio	17.96%	21.05%	23.58%	26.19%	12.77%
Margen de caja	1.97%	1.31%	1.64%	1.75%	2.95%

Analizar las razones de rentabilidad nos permite darnos cuenta que dentro del negocio cuya fuente principal de ingresos es la venta de vehículos nuevos Toyota, al verse afectado por las ventas inferiores del año 2015 frente a las de años anteriores, la compañía debió diversificar con

nuevas líneas de negocio como Renta o Alquiler de Montacargas, Taller de Pintura, talleres mecánicos y vehículos Seminuevos.

Mostramos en el siguiente cuadro algunas de las líneas que le dieron rentabilidad adicional a la línea de negocios de vehículos nuevos. Entre unas de las más significativas tenemos la renta o alquiler de los montacargas con un 53.98% de margen operacional.

Adicionalmente se realizaron presupuestos de gastos, los mismos que se trataron de cumplir con exactitud para evitar el gasto excesivo, como dato relevante se consideró el cierre de algunas agencias en el año 2015 y por ende el despido de algunos colaboradores que afectaron el margen operacional final del Negocio que cerró en 5.93% al término del año 2015.

**MUESTRA DE ALGUNAS LINEAS 2015**

	VEHÍCULOS SEMINUEVOS	RENTA INDUSTRIAL	MECÁNICA TOYOTA	PINTURA TOYOTA
	AÑO 2015	AÑO 2015	AÑO A LA FECHA	AÑO A LA FECHA
VENTAS NETAS	8.303.229,64	1.296.047,67	6.450.089,40	2.582.373,02
COSTO DE VENTA	7.566.100,37	558.871,51	3.934.135,34	1.795.077,83
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>737.129,27</b>	<b>737.176,16</b>	<b>2.515.954,06</b>	<b>787.295,19</b>
GASTOS				
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>231.859,47</b>	<b>16.850,32</b>	<b>548.254,71</b>	<b>146.162,75</b>
<b>TOTAL GASTOS FIJOS GENERALES</b>	<b>391.310,57</b>	<b>20.733,11</b>	<b>879.500,77</b>	<b>293.992,31</b>
<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>623.170,03</b>	<b>37.583,43</b>	<b>1.427.755,48</b>	<b>440.155,06</b>
<b>UTILIDAD O PÉRDIDA EN OPERACIÓN</b>	<b>113.959,23</b>	<b>699.592,73</b>	<b>1.088.198,58</b>	<b>347.140,13</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>8,88%</b>	<b>56,88%</b>	<b>39,01%</b>	<b>30,49%</b>
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	<b>1,37%</b>	<b>53,98%</b>	<b>16,87%</b>	<b>13,44%</b>

LINEA DE NEGOCIO	MARGEN BRUTO	MARGEN OPERACIONAL
Vehículos Seminuevos	8,88%	1,37%
Mecánica Toyota	39,01%	16,87%
Taller Pintura Toyota	30,49%	13,44%
RENTA MONTAGARCAS	56,88%	53,98%

#### **4.4. Análisis del impacto de las reformas tributarias para Toyota S.A**

Dentro de los puntos a establecer sobre el impacto de las reformas tributarias, se puede mencionar lo siguiente:

- La reducción de cupos para importar vehículos ensamblados.
- Impacto en el costo de venta que algunos modelos sufrieron, lo cual afectó la rentabilidad de los mismos.
- Al desembolsar más impuestos y reducir la rentabilidad la empresa puso en riesgo el flujo de la compañía.
- Diversificación hacia otras líneas de negocio, dejando de ser un comercializador de marcas Toyota a un distribuidor autorizado de otras marcas.

##### **4.4.1. Con referencia al ICE**

Un aumento de impuestos con referencia al precio de venta total, generó que los clientes empleen mayores opciones de financiamiento para adquirir vehículos, sea por medio de entidades financieras que cubran el valor total del vehículo, o también el financiamiento externo para cubrir la entrada; sin embargo, esto no impidió que los clientes sigan comprando el producto. Se entiende que un aumento en el precio con relación al financiamiento, solo impactaría en dólares adicionales a la cuota; por lo tanto, no influye en el valor que este sector impida seguir comprando vehículos.

Con referencia al capital de trabajo que se necesita para la adquisición y posterior exhibición del vehículo, la compañía siguió implementando su política de reservación; es decir, solicitar al cliente un valor de USD1 000.00 como compromiso que el mismo desea comprar la unidad una vez que la misma llegue a las instalaciones de la compañía; este apalancamiento es de costo cero, puesto que los clientes no demandan un pago por intereses por concepto que la compañía mantenga ese valor hasta que el vehículo llegue al país.

##### **4.4.2. Con referencia a las salvaguardias**

Este impacto tuvo el mismo resultado que el ICE, la compañía se centró en comprar solamente unidades que clientes reservaban, con esto se reducía el impacto de inversión por compra de productos que garantizaban una alta rotación, pero esto limitó a la compañía en cuanto a su nivel de exhibición, porque tener una unidad en presentación podría significar un

capital muerto, que genera intereses debido a que la compañía debió incurrir en créditos para obtener el dinero de su compra.

Las medidas implementadas fueron la implementación de catálogos para que el cliente pueda apreciar las características de los vehículos, aunque no era una buena forma para persuadir la compra, la presencia de la calidad de la marca durante años en el mercado, ayudaba a que los clientes depositen sus anticipos y entren en línea de espera hasta que llegue el vehículo.

#### **4.4.3. Con referencia a los cupos de importación**

La presencia de una ley que evite la venta del producto, no solamente cambio los planes de comercialización de la marca, sino que parte del personal se sintió perjudicado; por ejemplo, en el caso de los vendedores, se procedió al despido de algunos, puesto que no existía inventario para ofrecer al mercado, la compañía se centró en ofertar a los clientes que tenían el suficiente dinero para comprarlo, o que sus medios de pago sean más efectivos. La empresa tenía que buscar la forma de capturar la ganancia de la venta de un vehículo aprovechando el limitado stock que las entidades gubernamentales disponían, de aquí nace el concepto de comercializar vehículos de características usadas, lo cual fue un campo nuevo para la compañía.

## **CAPÍTULO 5**

### **ANÁLISIS DE RESULTADOS**

De acuerdo a la información presentada en los capítulos anteriores, se hace referencia que el nivel de ventas se vio evidenciado por dos perspectivas en un entorno macroeconómico influenciado por la aplicación de aranceles que directamente afectaron el nivel de ventas y uno microeconómico por los contingentes aplicados para recaudar el beneficio que se dejó percibir en función a la influencia de impuestos, estos se describen a continuación.

#### **Análisis entorno macroeconómico.**

Dentro del entorno macroeconómico se puede determinar que:

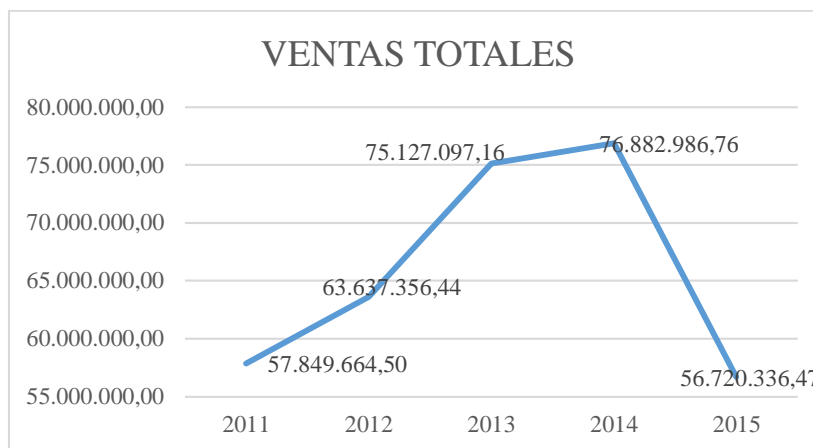
La presencia de créditos automotrices hicieron posible que las personas adquirieran vehículos a pesar del incremento de precio de los mismos, además una limitada oferta, hizo que este tipo de productos sea altamente demandado. El precio a pagar por el bien se divide en partes, donde el incremento total significa un pequeño aumento en las cuotas, muchas veces esto no es percibido por los clientes.

La compra de un vehículo nuevo garantizaba que el valor del bien no disminuya debido a que el mercado de vehículos usados se incrementó, estos productos se volvieron contingentes que aseguraban la permanencia de un precio sin que se afecte la tasa de inflación. Los modelos nuevos que se comercializaban salieron básicos por el ahorro en costos de las concesionarias, quedando el detalle de acabado de los vehículos solo en la oferta de usados, constituyen un atractivo para los clientes comprar un vehículo de segunda mano.

#### **4.5. Análisis entorno microeconómico**

Para el entorno microeconómico se tomó como referencia la tabla de ventas por líneas de negocios descrito en el capítulo 3, sobre el cual se evidenció que desde el año 2011 al 2015, la concesionaria ha tenido una disminución en ventas a nivel global, para la presente sección se propone analizar por año aquellas líneas que han compuesto el total de ventas, de manera de identificar y evidenciar los contingentes descritos al final del capítulo 3, ratificando las estrategias de la administración hacia la diversificación de la captación de ingresos.

Figura 47. Comportamiento del nivel de ventas

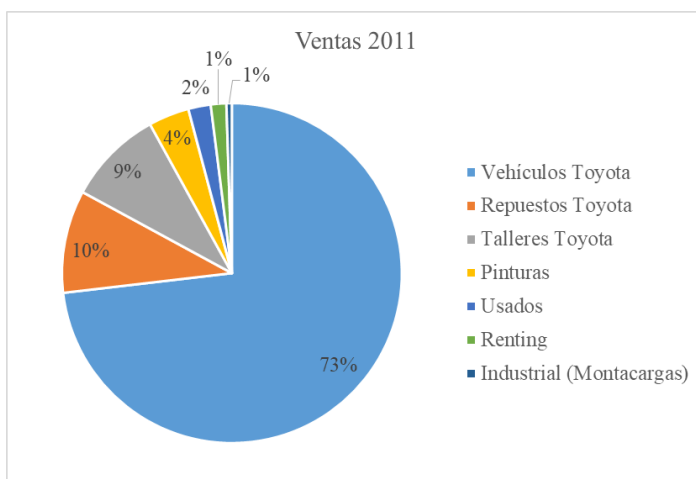


Fuente: Información financiera de la empresa

De acuerdo con el gráfico el nivel de ventas máximo dentro del periodo de análisis es el año 2014, seguido por el año 2013, 2012, 2011 y finalmente 2015; cabe recalcar que este año fue el nivel crítico para las ventas. A continuación se muestra que alternativas tuvo la administración y si las ventas de vehículos Toyota impactaron directamente el nivel global de recaudación de la compañía.

Para el año 2011 se tuvo la siguiente composición de ventas globales.

Figura 48. Composición de ventas año 2011

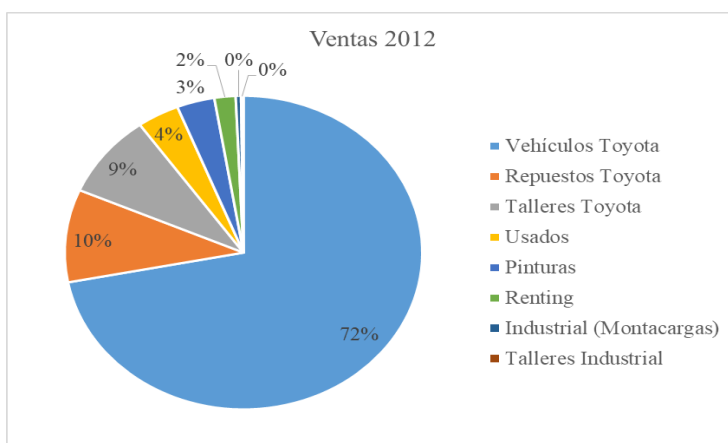


Fuente: Información financiera de la empresa

En el gráfico se puede observar que la empresa tiene 7 líneas de negocio, donde la venta de vehículos representa el 73% de sus ingresos, con lo cual se afirma que una afectación en dicho rubro puede poner en riesgo financiero el modelo de negocios.

Para el año 2012 se tuvo la siguiente composición de ventas globales.

Figura 49. Composición de ventas año 2012



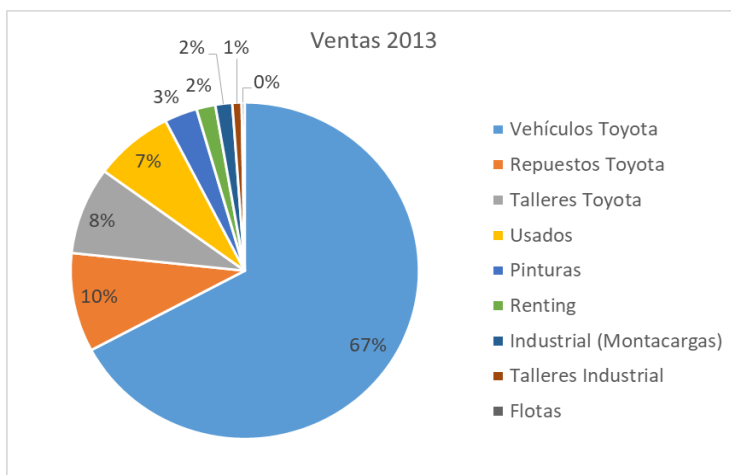
Fuente: Información financiera de la empresa

Para el año 2012, se registra un descenso en la participación de los vehículos Toyota con relación al nivel total de ventas, quedando un 72% del mismo para este año, además la compañía agrega una división para talleres industriales sobre la cual hay una participación del 0.21% de aportación.



Para el año 2013, se tuvo la siguiente composición de ventas globales.

Figura 50. Composición de ventas año 2013

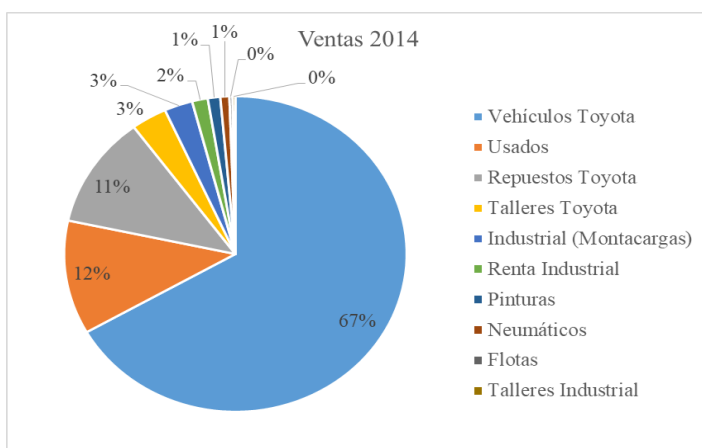


Fuente: Información financiera de la empresa

Con relación al año 2013, la línea de vehículos Toyota continua su descenso; esta vez, termina en un 67%; es decir una pérdida de participación del 5% con respecto al porcentaje del año anterior. El plan de diversificación hacia nuevas líneas de negocio continua, se evidencia una adición de la línea flotas, con una aportación al ingreso del 0.28%, la línea talleres industriales aumenta su composición en 0.87%

Para el año 2014, se tuvo la siguiente composición de ventas globales.

Figura 51. Composición de ventas año 2014

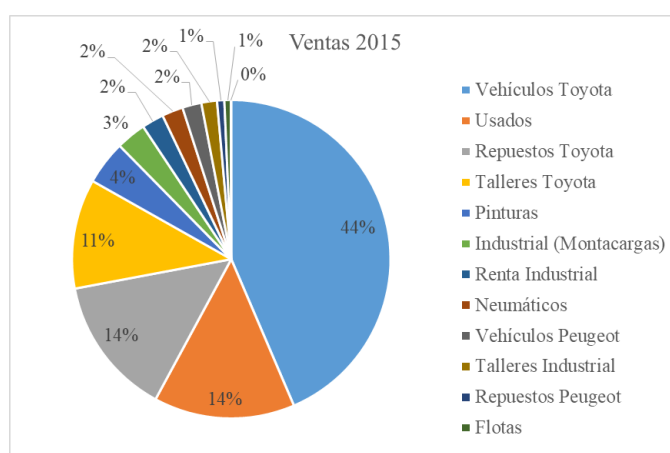


Fuente: Información financiera de la empresa

Para el año 2014, el comportamiento de ventas Toyota se mantiene con la participación del 67% con relación al año anterior, se observa que se agregaron dos líneas de negocio a las ventas, estas son: renta industrial con 1.48% y neumáticos con 0.86% de participación en el ingreso, con esto se evidencia que la compañía busca contingentes a su comportamiento bajo de ventas.

Para el año 2015 se tuvo la siguiente composición de ventas globales.

Figura 52. Composición de ventas año 2015



Fuente: Información financiera de la empresa

En el año 2015, el nivel de ventas desciende a 44% de participación del total de ingresos, aquí la compañía agrega tres líneas nuevas de negocios, vehículos Peugeot con un 1.94%, repuestos Peugeot con 0.74%, motos con 0.04%, a pesar de diversificar sus productos, la compañía registra su nivel más bajo de ventas de todo el periodo analizado.

En resumen, como contingentes que la empresa maneja en función a su nivel de ventas se puede acotar lo siguiente:

- Las ventas de vehículos descendieron de un 73% de participación en el año 2011 a un 44% en el 2015.
- Se agregaron siete líneas de negocios a su componente de ventas, para apuntar a nuevos segmentos de mercado.
- Se eliminó la línea de negocio de renting.

## CAPÍTULO 6

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez ultimados los capítulos del desarrollo del presente trabajo de titulación, se tienen las siguientes conclusiones y recomendaciones.

#### **6.1 Conclusiones.**

La economía ecuatoriana depende de los ingresos del crudo del barril del petróleo, para el año 2014 el mercado de materias primas arrojó como resultado un descenso del precio de este producto no planificado en el Presupuesto General del Estado, ocasionando un déficit en este rubro, por su parte el Estado con el objetivo de evitar la salida de divisas estableció aranceles a las importaciones, ocasionando inconvenientes de abastecimiento de inventario al sector automotriz, y como consecuencia la disminución en sus ventas dado que este sector generalmente comercializa e importa directamente el inventario.

Se generó un impacto económico y financiero causado por las acciones legales en la imposición de cupos, incremento del ICE y salvaguardias, el primero limitó a las concesionarias a importar una limitada cantidad de unidades para comercializar, pese a que había demanda, no habían productos que ofertar, el segundo al costo de venta al requerir de una mayor inversión para adquirir una unidad de vehículo. Las salvaguardias afectaron directamente el precio de venta impactando el poder adquisitivo de los clientes.

Dentro del análisis se observó disminución en las ventas, especialmente del modelo de la camioneta HILUX, en donde su global de participación en ventas estuvo a la mitad; es decir de diez clientes potenciales, únicamente cinco de ellos podrían ser abastecidos con el producto, similar efecto tuvieron los demás modelos de vehículos. Evidentemente las resoluciones legales afectaron la comercialización de los vehículos y a ésta organización.

La compañía diversificó su oferta en el mercado, de hecho buscó líneas de negocios alternativas que le permitieran generar una rentabilidad para sostener el negocio, sin embargo es evidente que la compañía no pudo evitar contrarrestar las pérdidas, dada su nueva incursión en líneas alternas, que no compensaron su rentabilidad generada en años anteriores.

La disminución de ofertas de vehículos en el mercado incrementó su demanda, sin embargo no había abastecimiento suficiente de inventario. El sistema financiero presentaba

alternativas de créditos, que no eran optimizadas por los inconvenientes en las adquisiciones de vehículos, por otro lado el mercado de vehículos usados se volvió atractivo e incrementó sus precios, y el vehículo nuevo se convirtió en una forma de inversión.

## **6.2 Recomendaciones**

Se recomienda que los administradores de compañía analicen las líneas de negocio que han implementado como contingentes frente a la disminución de ventas, debido a que en sus reportes operativos muestran pérdidas, agravando la situación económica de la compañía, por lo cual se recomienda que para implementaciones de este tipo de estrategias, se requiera de un estudio previo, en donde se tenga en cuenta todo lo inherente a costos de implementación y retorno, antes de la puesta en marcha, principalmente si el costo de aprendizaje es menor a tres meses, de esa manera se podría determinar cuál es la contribución que cada línea podrá aportar a las cifras corporativas.

De nuestro análisis respecto a esta diversificación de líneas realizada en el periodo 2011-2015, podemos recomendar a la alta dirección, analizar la pertinencia de efectuar un análisis costo beneficio de mantener la línea flotas, ya que si bien es cierto la participación de ésta sobre las ventas totales mejoró en el año 2015, los gastos generados así como el margen de rentabilidad que tiene, no vuelven sostenible en el tiempo dicha línea. Cosa parecida ocurre con la línea de Motos que enfrenta problemas similares con lo cual pone en duda su permanencia como aporte al volumen de venta y al margen operacional de la empresa Toyocosta

Así también nos permitimos recomendar un análisis y reestructuración de funciones para lo que corresponde a mandos medios y Gerenciales, puesto que durante el año 2013 se liquidaron empleados de diferentes áreas debido a que Toyocosta había realizado en el 2012 importantes mejoras en edificaciones y equipo de talleres tendientes a mejorar el servicio y reducir costos de mano de obra; estos reajustes solo fueron en la parte operativa con lo cual no se afectó importantemente al costo de la nómina. Así mismo en el 2015 al generarse la implementación de la marca Peugeot y a pesar que el volumen de ventas corporativo fue el más bajo durante el periodo analizado, la estructura en la parte Gerencial se volvió más costosa pues se incorporaron nuevos miembros al equipo de trabajo.

Aprovechar la exclusividad de la marca Toyota iniciando campañas que potencien líneas de negocios de talleres, uno de ellos es el lanzamiento de promociones en descuentos por servicios para clientes que forman parte del listado histórico de ventas, de manera que se puedan referenciar sobre el cuidado de sus vehículos, ya que los clientes apuntan a comprar vehículos usados debido a la baja oferta en unidades nuevas.

Fortalecer el mercado de clientes corporativos, en lo que tiene que ver a la oferta de vehículos para ejecutivos y colaboradores de las diferentes organizaciones ubicadas en la región costa, con lo cual Toyocosta ofrezca la línea de talleres y repuestos incorporados al paquete crediticio.

Generar mayores acercamientos con clientes que permita promover la adquisición, por parte de la empresa, de vehículos para la reventa y esto asociarlo a facilidades u ofertas que la misma organización pueda otorgar a dichos clientes para potencializar las ventas de unidades.

Dar impulso al área Industrial con Montacargas TOYOTA ya que podemos observar que tiene una gran rentabilidad en el alquiler de la flota 53,98%, para esto se estima una inversión de \$5'000.000.00 ya que el costo promedio de un montacargas Industrial es de \$50.000 dólares, con esto tendríamos un inventario adicional de 100 montacargas más disponibles para la Renta, Vale recalcar que el apalancamiento debe ser a largo plazo para financiar la Inversión en Activos Fijos y no restarle capital de trabajo en los primeros años de operación de la maquinaria.

## REFERENCIAS

- Aduana del Ecuador. (2017). <https://www.aduana.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>: <https://www.aduana.gob.ec/>
- Arguello C, R. (2009). El comercio Colombo-Ecuatoriano: Análisis de las medidas de salvaguardia impuestas por Ecuador. *Revista de Economía del Rosario*, 41.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2016). *sri.gob.ec*. Obtenido de [sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/e95564e6-f521-4dd1-9e36-d7436cc0ddbf/LEY+REFORMATORIA+PARA+LA+EQUIDAD+TRIBUTARIA+EN+EL+ECUADOR.pdf): <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/e95564e6-f521-4dd1-9e36-d7436cc0ddbf/LEY+REFORMATORIA+PARA+LA+EQUIDAD+TRIBUTARIA+EN+EL+ECUADOR.pdf>.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE). (2015).
- Asociación Ecuatoriana Automotriz. (Octubre de 2015). <http://cee.org.ec>. Obtenido de <http://cee.org.ec>: <http://cee.org.ec/Gremios/asociacion-ecuatoriana-automotriz/>
- Banco Central del Ecuador. (2011-2016). <https://www.bce.fin.ec/>. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>.
- Bhagirath, L. D. (2004). *La OMC y el Sistema Multilateral de Comercio: pasado presente y futuro*. Icaria, Intermón Oxfam.
- Cepeda, P. y. (2015). *Historia de los impuestos en el Ecuador*. Quito: SRI.
- Congreso Nacional. (2007). Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas.
- Dávalos, X. (2012). Credibilidad de la Política Fiscal en el Ecuador . *XXIV Congreso sobre política fiscal organizado por la CEPAL*, 4.
- Departamento Marketing - Toyocosta. (2014). Programa de Capacitación 4x4. Guayaquil, Ecuador.
- Díaz Mier, M. A. (2014). *Del GATT o la Organización Mundial de Comercio*. Madrid, España: Síntesis.
- Ecuador, A. N. (2010). <http://www.cancilleria.gob.ec>. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.ec>: <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Fernandez Rozas, C. J. (2001). *Sistema del Comercio Internacional*. Madrid, España: S.L. Civitas Ediciones.
- Flores Soria, J. (2007). *Auditoría Tributaria - Procedimientos y Técnicas de Auditoría Tributaria - Teoría y práctica*. Lima, Perú: CECOF Asesores.
- García Álvarez, J. M. (2007). Instrumentos de apoyo a la agricultura en los Países Andinos. *Agroalimentaria*, 13.
- Gestión, R. C. (2009). 183.

Guerra Borges, A. (1999). La Integración Centroamericana en el umbral del Siglo. *Nueva Sociedad*, 16.

Guevara, P. (2011). *Teoría General de la Tributación*. Guayaquil.

Hernández, Fernández, & Baptista. (2010). Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo. En F. & Hernández, *Metodología de la Investigación* (págs. 3,4). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

IDE Business School. (2013). Industria Automotriz. *Perspectiva*, 1.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, PROEcuador. (23 de febrero de 2017). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Obtenido de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec): <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/02/PERFIL-AUTOMOTRIZ-FINAL.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC. (2010). [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec). Obtenido de [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec): [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec)

Mantilla- Contreras, S. M.-C. (2011). Las relaciones Ecuador Colombia. *Centro Andino de Estudios Internacionales*, 21.

Ministerio de Comercio Exterior. (agosto de 2017). <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>: <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

Paguay Balladares, D. (Enero de 2016). IMPACTO DE LAS SALVAGUARDIAS A LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR periodo 2010-2015 Universidad de Guayaquil-Facultad de Ciencias Económicas. 65. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Prieto Lamán, S. A. (Noviembre de 2016). Las Restricciones para importar Vehículos y su incidencia en la recaudación Tributaria del IVA e ICE-Universidad de Guayaquil Facultad de Economía. 70. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Sebastián Burgos Dávila, M. (2015). *Ecuador, salvaguardias y sus efectos a corto plazo*. Quito.

SENAE. (2015). *Tributos 2015*.

Servicio de Rentas Internas, SRI. (07 de Nov. de 2014). Porcentajes de ICE por venta de Vehículos. *El ICE por vehículos recaudó USD 154 millones en el 2014*. Quito, Pichincha, Ecuador.

Servicio de Rentas Internas, SRI. (Agosto de 2015). *sri*. Obtenido de [sri](http://www.sri.gob.ec/web/guest/home): <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Servicio de Rentas Internas, SRI. (2017). <http://www.sri.gob.ec>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec>: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/exencion-de-los-vehiculos-ortopedicos-y-no-ortopedicos-importados>

Siguenza Vega, A. (2007). Análisis del Impuesto a los Consumos Especiales en el Ecuador- Universidad Cuenca-Facultad Jurisprudencia-. 90. Cuenca, Azuay, Ecuador: Abg. Adriana Siguenza Vega.

SRI Servicio de Rentas Internas. (2015).

SRI Servicio de Rentas Internas. (s.f.). Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.



## SIMBOLOGÍA

%	Porcentaje
X	Signo de Multiplicación
+	Signo de Suma