



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría, CPA.

Tema:

**“Las medidas arancelarias y la gestión empresarial de la empresa Automotores
de la Sierra S.A.”.**

Autora: Paredes Álvarez, Diana Elizabeth

Tutor: Dr. Mera Bozano, Edgar Fabián

Ambato – Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Edgar Fabián Mera Bozano, con cédula de identidad N°. 180310520-2 en mi calidad de Tutor del Proyecto de Graduación con el tema “**LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A**” desarrollado por Diana Elizabeth Paredes Álvarez, Estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad de trabajo estructurado de manera independiente, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Investigación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el Honorable Consejo Directivo.

Ambato, Marzo 2016

TUTOR



.....
Dr. Edgar Fabián Mera Bozano

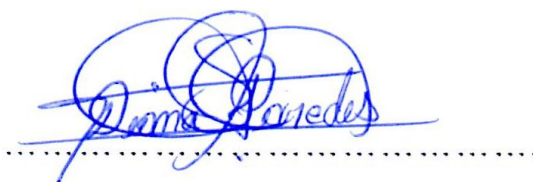
C.I. 180310520-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Diana Elizabeth Paredes Álvarez, con cédula de ciudadanía N°180369201-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto de Investigación: **“LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A”**, como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos, conclusiones; son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Marzo 2016

AUTORA



Diana Elizabeth Paredes Álvarez

C.I. 180369201-9

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta, y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Marzo 2016

AUTORA



Diana Elizabeth Paredes Álvarez

C.I. 180369201-9

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

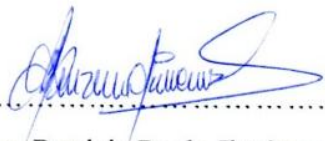
El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “**LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A**”, elaborado por Diana Elizabeth Paredes Álvarez, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Marzo 2016



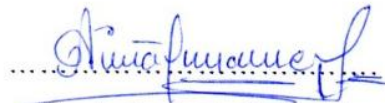
Eco. Diego Proaño, Mg.

PRESIDENTE



Dra. Patricia Paola Jiménez E.

MIEMBRO CALIFICADOR



Ab. Anita Lucía Labre S.

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría y fuerza en todo el trabajo realizado.

A mí amado esposo Alcy Acosta con todo mi amor y cariño por su sacrificio, entrega, paciencia y apoyo incondicional que me brindo para alcanzar mi más anhelado sueño.

A mis amados hijos Alexander y Michelle Acosta por ser mi mayor motivación e inspiración para la culminación de mi trabajo.

A mi madre querida Blanca Álvarez por aconsejarme y brindarme su apoyo y cariño.

Diana Paredes

AGRADECIMIENTO

A Dios, Ser Supremo que guía mis pasos.

A mi amado esposo Alcy Acosta un inmenso agradecimiento por que siempre estuviste a mi lado brindándome tu apoyo y amor incondicional.

A mis amados hijos Alexander y Michelle Acosta por entender mis ausencias y no estar a su lado.

A mi madre querida Blanca Álvarez un agradecimiento muy especial por su colaboración y cariño.

Una inmensa gratitud a la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría y los docentes que impartieron sus conocimientos y consejos; los mismos que han sido pilares fundamentales para culminar con éxito mi carrera universitaria.

Gracias

Diana Paredes

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL
DE LA EMPRESA AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A”

AUTORA: Diana Elizabeth Paredes Álvarez

TUTOR: Dr. Edgar Fabián Mera Bozano

FECHA: Marzo de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación plantea el tema: “Las Medidas Arancelarias y la Gestión Empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A”, porque se detecta el incumplimiento de objetivos, ante lo cual se establece como objetivo principal realizar un análisis en los porcentajes de incremento de las Medidas Arancelarias en la Industria Automotriz, para determinar la afectación en la gestión empresarial de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

A través de la investigación exploratoria aplicando encuestas a 62 empleados se determina que el modelo de Gestión Empresarial aplicado por la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA) no es actualizado periódicamente por lo que si hay demora en la determinación de correctivos.

Ante el problema detectado en la empresa Automotores de la Sierra S.A, se propone como objetivo a largo plazo debería buscar en convertirse en una empresa productora y ensambladora de vehículos, en todo el sentido de la palabra, es decir, que en la empresa se desarrollen y fabriquen motores, carrocerías, cajas de cambio y autopartes y que no se constituya únicamente en un concesionario que adquiere vehículos importados y ensamblados con altos precios de adquisición, pudiéndola hacer la empresa misma tomando en cuenta la mano de obra, el excelente control de calidad para así evitar reclamos futuros para así mantener un buena imagen nacional e internacional. Como resultado ASSA incrementaría sus ventas, obtendría el incremento en su rentabilidad y crearía más puestos de trabajo a nivel nacional.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ARANCELES, FOB, CIF, SALVAGUARDIAS,
RENTABILIDAD.

**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDIT CARRER**

TOPIC: "THE TARIFF MEASURES AND BUSINESS MANAGEMENT IN THE
AUTOMOTIVE COMPANY SIERRA S.A"

AUTHOR: Diana Elizabeth Paredes Álvarez

TUTOR: Dr. Edgar Fabián Mera Bozano

DATE: March 2016

ABSTRACT

The present investigation raises the theme: "The tariff measures and Business Management in the automotive company Sierra S.A", because it detects the failure to achieve targets, before which is set as main objective to perform an analysis on the percentages of increase of the tariff measures in the automotive industry, to determine the allocation to the final sale price in the Automotive Company of the Sierra S.A.

through exploratory research applied to 62 employees surveys determines that the Business Management model applied by the company Automotive Sierra S.A. (ASSA) is not updated regularly so that if there is delay in the identification of corrective measures.

Before the problem has been detected in the Automotive Company of the Sierra S.A, is proposed as a long-term goal should seek to become a producing company and assembling of vehicles, in every sense of the word, i.e. that in the company to develop and manufacture engines, bodyworks, gearboxes and automotive parts and that does not prove only in a dealer to purchase imported vehicles and assemblies with high prices of acquisition, pudiéndola make the company same taking into account the labor, the excellent quality control so as to avoid future claims so as to maintain a good national and international image. As a result ASSA would increase its sales, would obtain the increase in its profitability and create more jobs at the national level.

KEYWORDS: TARIFFS, FOB, CIF, SAFEGUARDS, PROFITABILITY.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

PÁGINAS PRELIMINARES	Pág.
Portada.....	i
Aprobación del Tutor.....	ii
Declaración de Autoría.....	iii
Cesión de Derechos.....	iv
Aprobación del tribunal de Grado.....	v
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Resumen Ejecutivo.....	xv
Abstrac.....	xvi
Índice general de Contenidos.....	ix
Índice de Cuadros.....	x
Índice de Gráficos.....	xi
Índice de Figuras.....	xiv
Introducción.....	1
<u>CAPÍTULO I</u>	
<u>Análisis y descripción del problema de investigación</u>	2
a. Descripción y Formulación del Problema.....	2
1. Tema.....	2
2. Contexto Macro.....	3
3. Contexto Meso.....	7
4. Contexto Micro.....	11
5. Análisis Crítico.....	13
6. Árbol de Problemas.....	16
7. Prognosis.....	17
8, Formulación del Problema.....	17
9. Preguntas directrices.....	17
10. Delimitación del problema.....	18

11. Unidades de Observación:.....	18
b. Justificación.....	18
c. Objetivos.....	18
1. Objetivo general.....	18
2. Específicos.....	18

CAPÍTULO II

<u>MARCO TEÓRICO</u>	20
a. Antecedentes Investigativos.....	20
b. Fundamentación científico- técnica.....	21
c. Preguntas Directrices.....	69

CAPÍTULO III

<u>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</u>	70
a. Modalidad.....	70
a.1 Enfoque.....	71
a.2 Nivel o Tipo de Investigación.....	72
b. Población Muestra.....	73
c. Operacionalización de Variables.....	78
d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.....	80

CAPÍTULO IV

<u>RESULTADOS</u>	81
a. Principales Resultados.....	81
b. Limitaciones del Estudio.....	112
c. Conclusiones.....	112
d. Recomendaciones.....	114
Referencias Bibliográficas.....	116
Anexos.....	121

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Producción Mundial de Vehículos por país, 2013.....	4
Cuadro N° 2: Resultados de la Balanza de Pagos.....	10
Cuadro N° 3: Grupo II Tarifa de vehículos del SRI.....	25
Cuadro N° 4: Restricción de Cupos para la importación de vehículos.....	27
Cuadro N° 5: Avalúo de los Vehículos.....	29
Cuadro N° 6: Ejemplo del Cálculo del Avalúo de los Vehículos.....	30
Cuadro N° 7: Volumen de Ventas Acumuladas.....	32
Cuadro N° 8: Ingresos Real a diciembre 2014 vs Presupuesto 2015.....	35
Cuadro N° 9: PROMOCIONES DE VENTA 2015 ASA.....	35
Cuadro N° 10: Variación de Precios empresa Automotores de la Sierra SA.....	36
Cuadro N° 11: Avalúo de los Vehículos.....	48
Cuadro N° 12: Grupo II Tarifa.....	52
Cuadro N°13: Principales objetivos de la política económica.....	53
Cuadro N° 14: Instrumentos de Control.....	63
Cuadro N° 15: Niveles de Gestión.....	67
Cuadro N°16: Directivos Proceso Operativo de la empresa “Automotores de la Sierra S.A”.....	75
Cuadro N° 17: Operacionalización de variable independiente: Medidas Arancelaria	79
Cuadro N° 18: Operacionalización de la variable dependiente: Gestión Empresarial	80
Cuadro N° 19: Incremento a las medidas arancelarias a las Importaciones.....	83
Cuadro N° 20: Vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país.....	84
Cuadro N° 21: Preferencia por Modelo de Vehículo.....	85
Cuadro N° 22: Preferencia de Adquisición del vehículo.....	86
Cuadro N° 23: Adquisición de vehículo de otra marca.....	87
Cuadro N° 24: Factores que inciden negativamente en los resultado de rentabilidad sobre la inversión	89
Cuadro N° 25: Participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.	90
Cuadro N° 26: Efectos de una variación negativa en el indicador de participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra.....	91

Cuadro N° 27: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	92
Cuadro N° 28: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	93
Cuadro N° 29: Evalúan talentos de liderazgo en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	94
Cuadro N° 30: Costo sin Salvaguardia.....	95
Cuadro N° 31: Costo con Salvaguardia.....	97
Cuadro N° 32: Cálculo de Aranceles.....	98
Cuadro N°33: Restricción de Cupos para la importación de Vehículos.....	100
Cuadro N° 34: Automóviles ensamble nacional.....	103
Cuadro N° 35: Variación de Ventas Reales y Presupuestadas en el año 2014-2015 de la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	104
Cuadro N° 36: Tabla de Ventas en Unidades Línea Livianos Comerciales ASSA	106
Cuadro N° 37: Tabla de Ventas en Unidades Línea Livianos ASSA.....	107
Cuadro N° 38: Cálculo del índice de Rotación de Inventarios.....	108
Cuadro N° 39: Cálculo del Índice Rentabilidad.....	111
Cuadro N°40: Cálculo del Índice de Gastos Administrativos y Ventas.....	112
Cuadro N° 41: Cálculo del Índice Rentabilidad.....	113
Cuadro N°42: Cálculo del Índice de Gastos Administrativos y Ventas.....	113

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Productores de Vehículos en el Mundo.....	3
Gráfico N° 2: Producción y venta mundial de vehículos por empresa, 2013.....	5
Gráfico N° 3: Mercado Automotor Ecuatoriano.....	7
Gráfico N° 4: Evolución de Ventas y Variación entre Enero- Octubre 2014/2015...8	
Gráfico N° 5: Participación por segmento 2013.....	13
Gráfico N° 6: Ventas por Segmento.....	13
Gráfico N° 7: Ventas por Segmento.....	14
Gráfico N° 8 Árbol de Problemas.....	17
Gráfico N° 9: La Rentabilidad en Automotores de la Sierra S.A.....	34
Gráfico N° 10: Variación de Precios de empresa Automotores de la Sierra .SA.....	37
Gráfico N° 11 Sub ordinación.....	38
Gráfico N° 12: Subordinación Variable Independiente.....	39
Gráfico N° 13: Subordinación Variable Dependiente.....	58
Gráfico N° 14: Incremento a las medidas arancelarias a las Importaciones.....	83
Gráfico N° 15: Vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país.....	84
Gráfico N° 16: Preferencia por Modelo de Vehículo.....	85
Gráfico N°17: Preferencia de Adquisición del vehículo.....	86
Gráfico N° 18: Adquisición de vehículo de otra marca.....	87
Gráfico N° 19: Factores que inciden negativamente en los resultados de rentabilidad sobre la inversión.....	89
Gráfico N° 20: Actualización de los Manuales de funciones y procedimientos.....	90
Gráfico N° 21: Participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	91
Gráfico N° 22: Efectos de una variación negativa en el indicador de participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	92
Gráfico N° 23: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	93
Gráfico N° 24: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	94
Gráfico N° 25: Evalúan talentos de liderazgo en la empresa Automotores de la Sierra S.A.....	95

Gráfico N°26: 5% de Salvaguardias Arancelarias.....	98
Gráfico N° 27: Total de Ventas en Unidades de la Empresa Automotores de la Sierra S.A	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01: Excedente del Productor.....	43
Figura N° 02: Excedente del Consumidor.....	44
Figura N° 03: Dinámica de la Gestión.....	62
Figura N° 04: Dimensión Temporal del Control.....	64

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo surge para dar solución al problema detectado en la empresa Automotores de la Sierra S.A como es las medidas arancelarias y afectación en la gestión empresarial.

En el **Capítulo I** se realiza un Análisis y descripción del problema de investigación, se formula el problema y se presenta la justificación y objetivos que se pretenden alcanzar.

En el **Capítulo II**, en el Marco teórico, se hace referencia a los antecedentes investigativos, la fundamentación, la revisión de la bibliografía para la elaboración del marco teórico y se presentan las preguntas directrices.

En el **Capítulo III** se menciona la Metodología utilizada, como Modalidad, enfoque y nivel de investigación, se establece la población a quien se va investigar y la operacionalización descripción y tratamiento de información.

En el **Capítulo IV** en los Resultados, de la encuesta aplicada a los directivos y empleados son plasmados gráficamente con el respectivo análisis; las limitaciones que se tuvo al realizar la investigación, las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó, además se realizó el análisis de los índices financieros que afectaron la gestión empresarial con la aplicación de las medidas arancelarias no obteniendo un cumplimiento de objetivos en el 50% en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Finalmente se detalla la bibliografía de libros, revistas, y artículos consultados para la elaboración del marco teórico y como referencia bibliográfica.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a. Descripción y formulación del problema

El mundo globalizado en que las empresas dedicadas a la venta de vehículos que se desenvuelven requieren de un desarrollo continuo de innovación y tecnología de esta manera deben manejarse con eficiencia y eficacia lo que generará competitividad con otros concesionarios dedicados a la venta de vehículos.

Las medidas arancelarias en el Ecuador y su impacto en la gestión empresarial en las empresas dedicadas a la comercialización de vehículos debido a las políticas económicas y fiscales establecidas por el gobierno incurren en la elevación de los aranceles y a la imposición de salvaguardias en la limitación de cupos en unidades y en dólares obteniendo como resultado una afectación en las ventas y disminución de la rentabilidad.

Sin embargo la adopción de las Políticas Económicas y Fiscales plantea un gran reto para las empresas que deben aplicarlas, puesto que, si bien es cierto las políticas Económicas y Fiscales nos permiten obtener información financiera y económica más veraz para una toma de decisiones sólida, también conlleva cambios en cuanto a la manera de percibir a las compañías, y más aún cuando el control de estas ha sido dirigido exclusivamente para los organismos de control que para los directivos de las mismas.

1. Tema

“Las medidas arancelarias y la gestión empresarial de la empresa Automotores de la Sierra S.A.”.

2. Contexto Macro

La Industria automotriz es considerada un motor importante en la economía mundial, incluye una serie de procesos como el diseño, el desarrollo, la fabricación, ensamblaje, comercialización y venta del automóvil, en donde cada proceso genera el aumento positivo del mercado laboral y el constante ingenio e innovación de la mano de obra. Las tendencias del consumo automovilístico en la actualidad son cambiantes, aspectos como el cambio climático, la comodidad y el ahorro económico, orientan a los mercados de producción a ser más competitivos y eficientes.

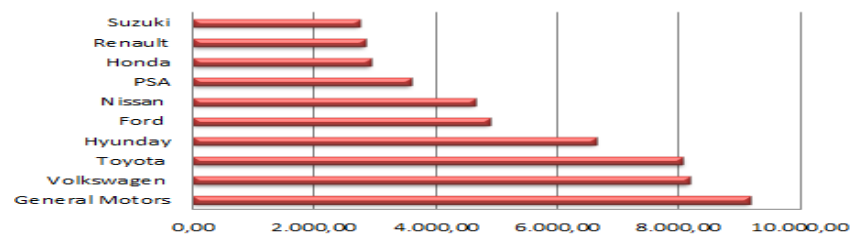
Según la revista (Industria Automotriz a Nivel Mundial, 2013) :

La compañía con mayores niveles de producción (independiente mente de su margen de utilidad) ha logrado en la última década, además de ser considerada líder en el mercado automotriz.

General Motors: es de origen estadounidense, produce automóviles y camionetas, se fundó en 1908 y fue declarada en quiebra en el 2009 debido a la crisis financiera mundial, pero logró reestructurarse, apoyándose en la ley de quiebras de Estados Unidos (creando una nueva compañía con el nombre de General Motors Company). Sus empresas filiales son: Buick, Cadillac, GMC, GM Daewoo, Holden, Opel, Vauxhall y Chevrolet. En el 2011 obtuvo un beneficio neto de \$7.585 millones y contó con 297.000 empleados.

A continuación se presenta información referente a los Principales productores de Vehículos del mundo:

Gráfico N° 1: Productores de Vehículos en el Mundo



Fuente: (OICA, 2015)

Elaborado por: (Ruiz, 2013)

General Motors se coloca en el primer lugar de producción de vehículos utilizando un alto de porcentaje de mano de obra por ello emplea a un gran número de empleados.

La producción total de vehículos en el mundo para ese año fue de 87.3 millones de unidades, 3.7% más que el año anterior. China manufacturó 22.1 millones de vehículos cantidad que representó 25.3 del total mundial y lo colocó como mayor productor en el mundo por cuatro años consecutivos, el crecimiento que este país tuvo con relación al año anterior, fue de casi 15%. En la segunda posición se encuentra Estados Unidos, con la manufactura de poco más de 11 millones de vehículos, lo que representa 12.7% del total mundial y con un crecimiento de 6.9% respecto al año anterior.

En el cuadro que se muestra a continuación se puede apreciar la producción mundial por país en el año 2013:

Cuadro N° 1: Producción Mundial de Vehículos por país, 2013

	País	Producción Total	Participación en el total %	% de cambio 2012-2013	Ventas Totales	Participación en el total %	% de cambio 2012-2013
1	China	22,116,825	25.3	14.8%	21,984,100	25.7	13.9
2	Estados Unidos	11,045,902	12.7	6.9%	15,883,969	18.6	7.4
3	Japón	9,630,070	11.0	-3.1%	5,375,513	6.3	0.1
4	Alemania	5,718,222	6.6	1.2%	3,257,718	3.8	-4.0
5	Corea del Sur	4,521,429	5.2	-0.9%	1,543,564	1.8	-1.2
6	India	3,880,938	4.4	-7.0%	3,241,209	3.8	-9.9
7	Brasil	3,740,418	4.3	9.9%	3,767,370	4.4	-0.9
8	México	3,052,395	3.5	1.7%	1,100,542	1.3	7.4
9	Tailandia	2,532,577	2.9	4.3%	1,330,672	1.6	-6.5
10	Canadá	2,379,806	2.7	-3.4%	1,779,860	2.1	3.7
11	Rusia	2,175,311	2.5	-2.6%	2,950,483	3.5	-6.1
12	España	2,163,338	2.5	9.3%	822,950	1.0	4.0
13	Francia	1,740,000	2.0	-11.6%	2,201,068	2.6	-5.6
14	Reina Unido	1,597,433	1.8	1.3%	2,595,713	3.0	11.2
15	Indonesia	1,208,211	1.4	13.4%	1,218,900	1.4	9.2
	Otros países	9,797,240	11.2	0.1	16,340,172	19.1	-0.8
	Total	87,300,115	100.0	3.70%	85,393,803	100.0	3.9

Fuente: (OICA, 2015)

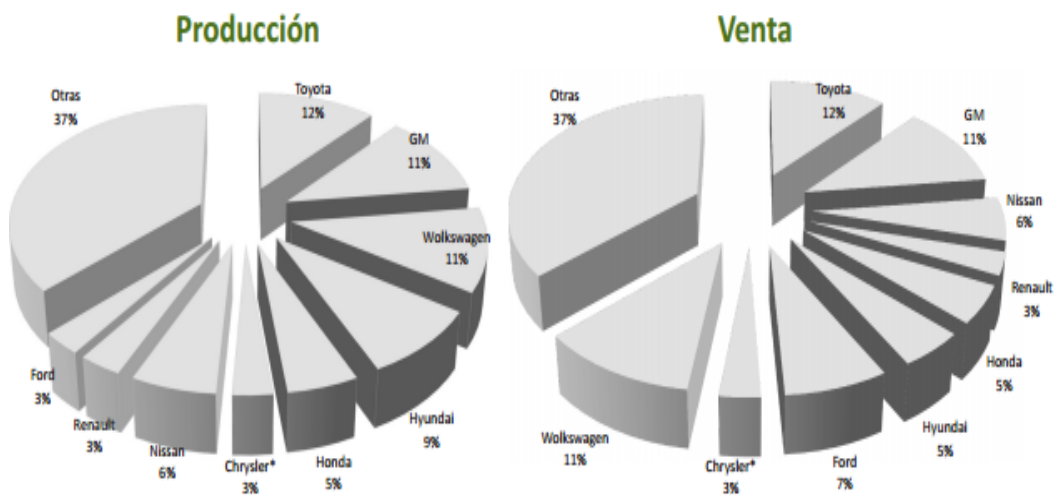
Elaborado por: (Carbajal, 2013-2014, pág. 21)

Por el lado de la venta de vehículos China, Estados Unidos y Japón, son los principales consumidores, pues en ellos se realizó la venta de casi el 50% del total de vehículos que se comercializaron durante el 2013.

Por otro lado, las empresa líderes en ventas y producción fueron Volkswagen, General Motors y Toyota, quienes produjeron el 35% del total de los vehículos manufacturados en el mundo durante el año 2013, y vendieron 34% del total de los vehículos comercializados en el año 2014.

En el gráfico N°2 se muestra la Producción y venta mundial de vehículos por empresas para el año 2013.

Gráfico N° 2: Producción y venta mundial de vehículos por empresa, 2013



Fuente: (OICA, 2015)

Elaborado por: (Carbajal, 2013-2014, pág. 22)

La economía mundial en la actualidad se basa a una crisis económica que inciden una serie de factores que perjudican al sector interno, reduciendo la producción, el consumo, la inversión extranjera; conduciendo a la adopción de una serie de medidas arancelarias dependiendo del país, tratando de así enfrentar la crisis económica que se presenta durante el año 2014 y 2015, ésta medidas trajeron impactos positivos y negativos a varios sectores tanto comerciales como industriales.

El 11% en la producción y el 12% en ventas de vehículos representan GM a nivel mundial.

Entre las principales causas y consecuencias de la crisis mundial tenemos los siguientes factores:

- La crisis Financiera de los Estados Unidos
- La caída del precio del barril del petróleo
- La depreciación del dólar.
- El incremento del precio de los alimentos e insumos

Crisis Financiera de los Estados Unidos: Esta tuvo origen a las famosas hipotecas “subprime” que son préstamos que se concedían a clientes que tenía una baja capacidad de pago o que no tenían bienes de respaldo.

Caída del precio del barril del petróleo: El precio del petróleo se desplomó recientemente, y afectó a todos: productores, exportadores, gobiernos y consumidores. A nivel general, consideramos que esto es una “inyección” que estimula la economía mundial; el PIB mundial de entre 0,3% y 0,7% en 2015.

La apreciación del dólar: La apreciación del dólar frente a las principales monedas tiene una doble afectación para muchos países, puesto que por un lado fortalece su posición de compra con el exterior y muchas veces reduce el tamaño de sus deuda externa (deuda en dólares) aunque no siempre favorece a la competitividad de las exportaciones.

El incremento del precio de los alimentos e insumos: El incremento del precio del petróleo conduce a la elevación de los alimentos e insumos debido a los altos costos de los combustibles para su transporte y de ciertos derivados del petróleo que sirven como materia prima para la fabricación.

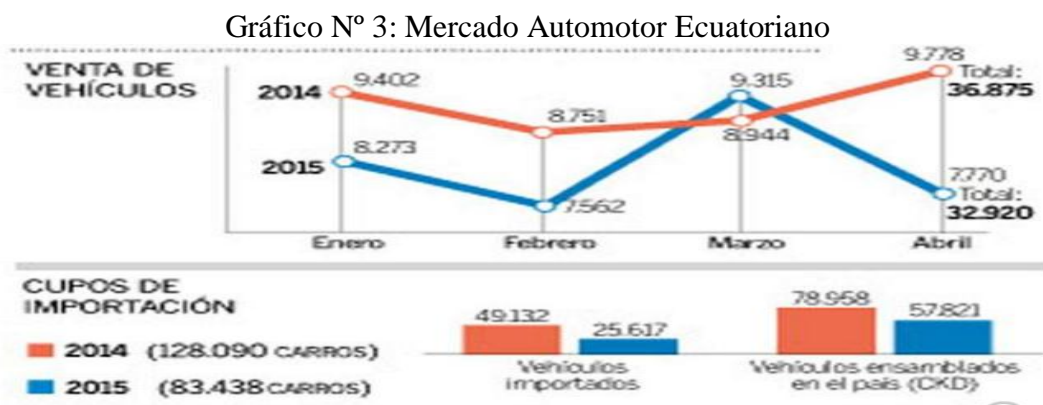
La caída del precio del petróleo es una de las principales causas de la crisis económica que atraviesa el mundo en el sector automotriz y a su vez viéndose incrementado el precio de venta al público de los vehículos por el incremento de las

tasas arancelarias, los propietarios, accionistas, gerentes han tomado serias reservas empresariales para no convertirse en la crisis total de la empresa que dirigen.

La apreciación del dólar fue el factor importante para la imposición de medidas de salvaguardias al sector automotriz puesto que el gobierno en el país Ecuador se trazó como objetivo incrementar la producción nacional para que no salga dinero al exterior.

3. Contexto Meso

La situación del Ecuador en el contexto internacional citado, ha estado marcada por buenos resultados económicos en la última década la economía ecuatoriana tuvo un buen desempeño si la comparamos con el resto de la Región en el año 2013 el FMI calculo un crecimiento del PIB del 4,1%; el Banco Mundial 3,2% dando como resultado del BCE un crecimiento en la economía ecuatoriana de un 3,98% en el 2014.



Fuente: AEA (UNIVERSO, 2015)

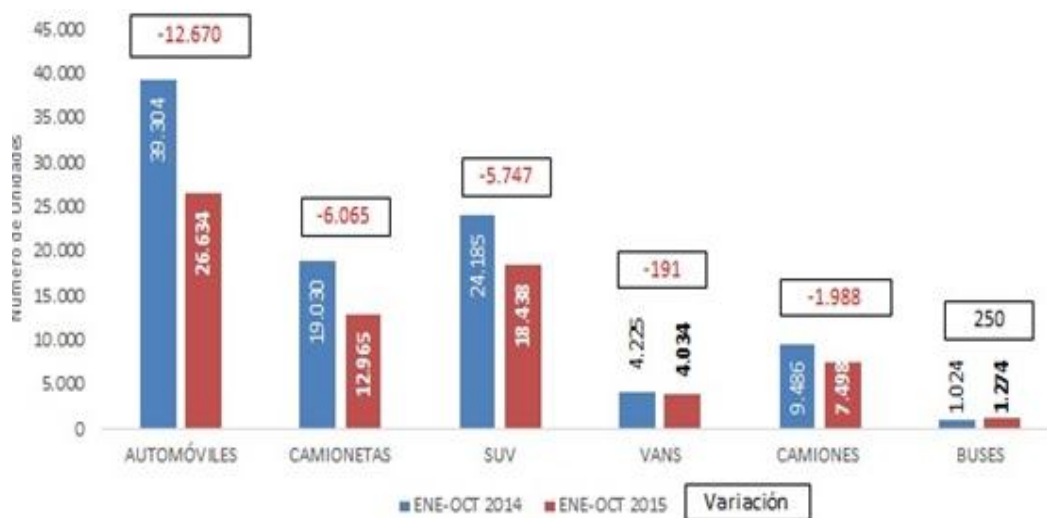
En el año 2014 se han vendido 36,875 unidades, mientras que hasta abril del 2015 se vendieron 32,920 acercándose a la terminación de los cupos para este año.

En los primeros cuatro meses del año se han vendido 32.920 vehículos entre importados y ensamblados en el país; es decir, el 39,4 % del cupo permitido de este

año para la importación de carros terminados y partes y piezas (CKD) para ensamblar, que llega a 83.438 unidades.

Esto según cifras de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) y la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA).

Gráfico N° 04: Evolución de Ventas y Variación entre Enero- Octubre 2014/2015



Fuente: (AEADE, 2015)

En el mes de octubre se comercializaron 5.612 vehículos nuevos, además continúa registrando disminuciones en las ventas del sector, siendo el sexto mes consecutivo con el nivel más bajo de ventas desde hace 5 años. Al comparar el mes de octubre para el año 2014 frente al 2015 la reducción es del -49,5%. Las ventas de vehículos nuevos acumuladas hasta el mes de octubre de 2015 ascienden a 70.843 unidades. En comparación con similares periodos tanto del año anterior (97.251 unidades) como del año 2013 (94.422 unidades) el mercado evidencia una reducción del -27,2% y -25% respectivamente. El porcentaje de reducción de las ventas en el periodo Enero-octubre para vehículos livianos (Automóviles, Camionetas, SUV's y VAN's) con respecto al 2014 fue -28,4% siendo Automóviles y Camionetas los principales actores con una caída del -32% cada uno.

En el periodo Enero-octubre 2015/2014 las ventas en el segmento de Buses evidencian un comportamiento poco común al del demás periodo, por ello es el único segmento que muestra un crecimiento del 24,4%, originado principalmente por una

renovación del parque nacional de buses, además de que este segmento no se encuentra afectado por la Salvaguardias por Balanza de Pagos aplicada desde marzo 2015. Las ventas en el periodo Ene-Oct 2015 del segmento de Camiones evidencia una caída del -21%, es decir 5% más a la registrada en el anterior periodo (Enero-Agosto). Es importante destacar que este segmento se encuentra afectado por la Salvaguardia por Balanza de Pagos. (AEADE, 2015)

La reducción de cerca del 54% de los cupos de importación para automotores importados que pasaron de 49.132, en el 2014, a 25.617 en este año.

En tanto, el gerente de AEA señaló que en este año el sector automotor ha prescindido de 1.200 empleados a causa de la reducción de cupos.

Sin embargo, a Manuel Murtinho, gerente de esta última, también le preocupa que las ventas de vehículos importados en ese mismo periodo hayan bajado 10,73 % en comparación con el 2014.

Entre enero a agosto del 2013, según la información del Banco Central del Ecuador el déficit de la balanza comercial fue de USD 6343,89 millones. Lo cual responde principalmente a una reducción en las exportaciones petroleras en - 2,11%.

La información recaudada del Banco Central del Ecuador del año 2014 y el segundo trimestre de 2015 se refleja en el cuadro de los Resultados de la Balanza de Pagos:

Cuadro N° 2: Resultados de la Balanza de Pagos

<i>(en porcentajes del PIB)</i>							
	Promedio		Resultado trimestral				
	2000 - 2006	2007 - 2014	2014 II	2014 III	2014 IV	2015 I	2015 II
1 CUENTA CORRIENTE	0.3%	0.3%	0.3%	-0.1%	-1.3%	-0.9%	-0.3%
Bienes	1.4%	0.4%	0.4%	0.0%	-1.1%	-0.8%	-0.2%
Servicios	-2.5%	-2.0%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.2%
Renta	-4.9%	-2.0%	-0.4%	-0.3%	-0.5%	-0.4%	-0.4%
Transferencias corrientes	6.3%	3.9%	0.6%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%
2 CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	-4.3%	-0.3%	1.6%	1.0%	-1.3%	0.7%	1.3%
Cuenta de capital	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cuenta financiera	-4.3%	-0.4%	1.6%	1.0%	-1.3%	0.7%	1.3%
3 Errores y omisiones	-0.3%	-0.1%	-0.1%	0.0%	-0.1%	-0.1%	0.1%
Balanza Global	-4.3%	-0.1%	1.8%	0.9%	-2.7%	-0.3%	1.1%

Fuente: (Ecuador D. d., 2015)

Las exportaciones totales aumentaron en 0,6% respecto al primer trimestre de 2015. Las importaciones totales (USD 5.306,7 millones) disminuyeron en 9,2% respecto al primer trimestre. El ingreso de remesas enviadas desde el exterior por migrantes aumentó de USD 530,4 millones en el primer trimestre a USD 595,4 millones en el segundo trimestre de 2015.

En el segundo trimestre de 2015, la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos presentó un déficit de USD -289,1 millones (-0,3 % del PIB), cifra menor a la registrada en el trimestre anterior (USD -906,9 millones, -0,9% del PIB) (Cuadro 1), lo que evidencia un mejor desempeño de la Balanza de Bienes debido a una disminución de las importaciones.

La Balanza de Servicios también registró un menor déficit (USD -231,4 millones frente a USD -264,2 millones en el primer trimestre), mientras que las Transferencias Corrientes presentaron un incremento en su superávit de USD 45,2 millones, en relación al trimestre anterior.

Por otro lado, las exportaciones totales aumentaron en 0,6% respecto al primer trimestre de 2015, alcanzando la cifra de USD 5.118,5 millones. Destaca el ingreso por la venta de petróleo, que subió en 16,2%, debido al incremento en el precio del crudo en el mercado internacional, que pasó de un promedio de USD 41,7 por barril en el primer trimestre a USD 54,8 por barril, en el segundo trimestre de 2015.

Las importaciones totales (USD 5.306,7 millones) disminuyeron en 9,2% respecto al primer trimestre (USD 5.842,6 millones). Entre los principales productos cuyas compras al exterior se redujeron destacan: bienes de consumo duradero con una disminución de USD 195,4 millones (-34,9 %); materiales de construcción en USD 36,7 millones (-19,6 %); y equipos de transporte en USD 149,5 millones (-30,5 %), entre los principales productos.

El ingreso de remesas enviadas por migrantes desde el exterior aumentó de USD 530,4 millones en el primer trimestre a USD 595,4 millones en el segundo trimestre de 2015, presentando un incremento de 12,2%. Este rubro se mantiene como la segunda fuente de entrada de divisas al país, que representa el 9,4% del total de ingresos de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos.

Finalmente, el resultado de la Cuenta de Capital y Financiera que muestra el financiamiento externo neto, ascendió a USD 1.268,6 millones en el segundo trimestre de 2015 (1,3% del PIB).

Las cifras antes mencionadas determinaron que en el segundo trimestre de 2015 la Balanza Global alcance un valor de USD 1.064,7 millones (1,1% del PIB), resultado que refleja una acumulación de Reservas Internacionales por USD 1.064,7 millones. Mediante comunicado del (Ecuador D. d., 2015) en el año 2015 los resultados han sido evidentes en relación al año pasado.

La caída del precio del petróleo es una de las principales causas de la crisis económica que atraviesa el mundo en el sector automotriz y a su vez viéndose incrementado el precio de venta al público de los vehículos por el incremento de las tasas arancelarias, los propietarios, accionistas, gerentes han tomado serias reservas empresariales para no convertirse en la crisis total de la empresa que dirigen.

La apreciación del dólar fue el factor importante para la imposición de medidas de salvaguardias al sector automotriz puesto que el gobierno en el país Ecuador se trazó como objetivo incrementar la producción nacional para que no salga dinero al exterior.

El comportamiento del sector automotriz se ha visto impactado por el entorno normativo con las medidas que han adoptado el Gobierno Nacional en los últimos años y que se han encaminado a equilibrar el sector externo en un contexto de dolarización, sin embargo las empresas del sector han debido adaptarse a las nuevas condiciones del entorno normativo proceso en el cual el mercado de valores se ha presentado como una alternativa de apoyo para el financiamiento de las empresas y de su capital de trabajo.

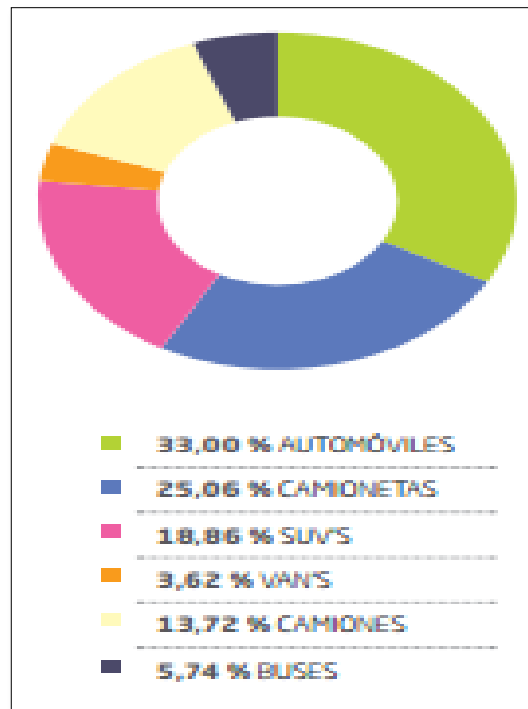
4. Contexto Micro

La Compañía Automotores de la Sierra Sociedad Anónima inicia su gestión en 1960. Nace de la necesidad de unir talento, esfuerzo y capital en un medio ajeno a las fusiones humanas de esas características, sino, por el contrario, inclinado hacia la iniciativa individual o estrictamente familiar y al comercio sin mayores obligaciones con el mediano o largo plazo. Consecuencia de su visión ASSA ha perdurado en el mercado, particularmente se proyecta en el entorno ambateño como un referente de comercialización de vehículos de la marca CHEVROLET para satisfacer las necesidades del mercado demandante.

La empresa Automotores de la Sierra S.A. de la ciudad de Ambato al contar con un gran volumen de ventas al contado y a crédito, dirigido a clientes de la provincia de Tungurahua, y con su gran oferta de ventas a crédito ha llevado a que la empresa mantenga una cartera de gran tamaño, y dentro de ésta la cartera vencida con un alto porcentaje.

La participación por segmentos para el año 2013, fue del 33% en la venta de automóviles, detallado en el gráfico N° 5 que se muestra a continuación:

Gráfico N° 5: Participación por segmento 2013



Fuente: (AEADE, Anuario , 2014, pág. 36)

Los automóviles son los que se poseionan en primer lugar en ventas con un 33% frente a un 5,74% de buses en el año 2013.

Las ventas por segmento en los años comprendidos del 2007 al 2014 los automóviles lideran el puesto en ventas que los otros modelos en los concesionarios:

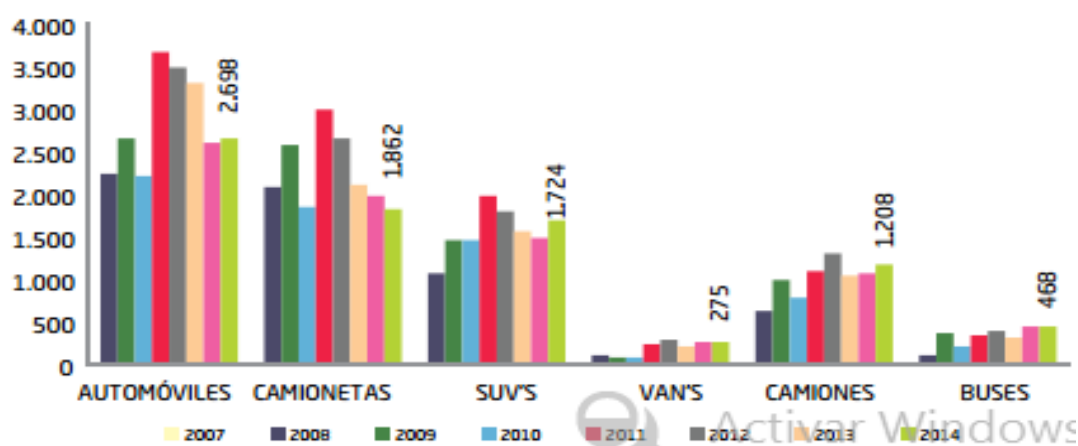
Gráfico N° 6: Ventas por Segmento

TUNGURAHUA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
AUTOMÓVILES	2.270	2.674	2.255	3.701	3.534	3.346	2.645	2.698
CAMIONETAS	2.121	2.605	1.866	3.025	2.687	2.151	2.009	1.862
SUVS	1.092	1.475	1.492	2.009	1.826	1.588	1.512	1.724
VANS	114	103	96	261	321	231	290	275
CAMIONES	637	1.027	796	1.124	1.326	1.075	1.100	1.208
BUSES	123	388	226	364	412	348	460	468
TOTAL	6.357	8.272	6.731	10.484	10.106	8.739	8.016	8.235

Fuente: (AEADE, Anuario , 2014, pág. 36)

En el gráfico N° 7 que se muestra a continuación se evidencia el poder por segmento en el mercado:

Gráfico N° 7: Ventas por Segmento



Fuente: (AEADE, Anuario , 2014, pág. 36)

En el periodo comprendido de enero a diciembre del 2014, el saldo en ventas alcanzó los cuarenta y cinco millones setecientos noventa y un mil seiscientos diez con ochenta y cinco dólares, existiendo un nivel aproximado de cartera vencida de, \$ 9.730.259,54 lo que es equivalente al 21,25%, circunstancia la cual se debe a un modelo tradicional de gestión gerencial existente en el concesionario y a la disminución en ventas en comparación con los dos últimos años 2013 y 2014; con esto a los resultados financieros de la empresa AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A. la Matriz de la ciudad de Ambato, la misma que aplica las Medidas Arancelarias impuestas por el Gobierno; los porcentajes afectan directamente en la toma de decisiones en la gestión empresarial de la empresa.

La inadecuada gestión empresarial de la empresa AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A, radica en el comportamiento de la aplicación de las Medidas Arancelarias puesto en que la toma de decisiones gerenciales en el departamento administrativo se evidencia un alto índice de despido del personal y la disminución de la rentabilidad y baja en ventas por los elevados costo final del vehículo , motivos por los cuales se hace preciso el análisis financiero del actual proceso, de los índices

financieros y analizando la gestión empresarial que permita la total satisfacción de los clientes y que la organización se desempeñe de la mejor manera en el mercado nacional.

5. Análisis crítico

Automotores de la Sierra S.A. es un concesionario de General Motors que comercializa la marca Chevrolet se ha destacado en el mercado ecuatoriano por su trayectoria y experiencia en el sector automotriz, a continuación se describen los aspectos fundamentales de este, incluyendo sus actividades y los servicios y productos que brinda en el mercado.

La industria del automóvil es el sector de la economía dedicado al diseño, fabricación y venta de vehículos de motor; representa la industria de fabricación más importante del mundo.

Su impacto sobre el empleo, la inversión, el comercio exterior, el medio ambiente y la gestión empresarial hace que tenga una inmensa importancia el análisis de las Medidas Arancelarias.

En la actualidad, las empresas multinacionales más desarrolladas son Ford y General Motors, seguidas por las japonesas Toyota y Nissan.

El sector automotor en la economía nacional juega un papel muy importante por las distintas variables a las que aporta tales como la recaudación fiscal, la generación de valor agregado y la creación de fuentes de trabajo.

Aunque la demanda de vehículos sigue aumentando, y los datos de población por automóvil muestran el potencial para una expansión adicional, la industria automovilística se enfrenta a un desafío social, que es el aumento de la competencia, lo que ha hecho que las empresas busquen nuevos productos para intentar reforzar su posición comercial, es por eso que en la actualidad están diversificando su

negocio dedicándose también a la compra – venta de vehículos usados, por la gran acogida de estos en el mercado.

En el Ecuador Automotores de la Sierra S.A. es una de las empresas que gustosa de satisfacer las necesidades de sus clientes. Sin embargo, la inadecuada gestión empresarial ha llevado a que un alto porcentaje de toma de decisiones sea inadecuadas con la determinación de una disminución en la rentabilidad poniendo en desfase al incremento de las ventas por los cupos que otorga General Motors a los concesionarios en el país con la aplicación de las Medidas Arancelarias.

En conclusión el efecto critico esta dado en la disminución de los ingresos, producto de la elevación de los aranceles y la aplicación de salvaguardias en los cupos de importación de vehículos en unidades y en dólares.

6. Árbol de Problemas

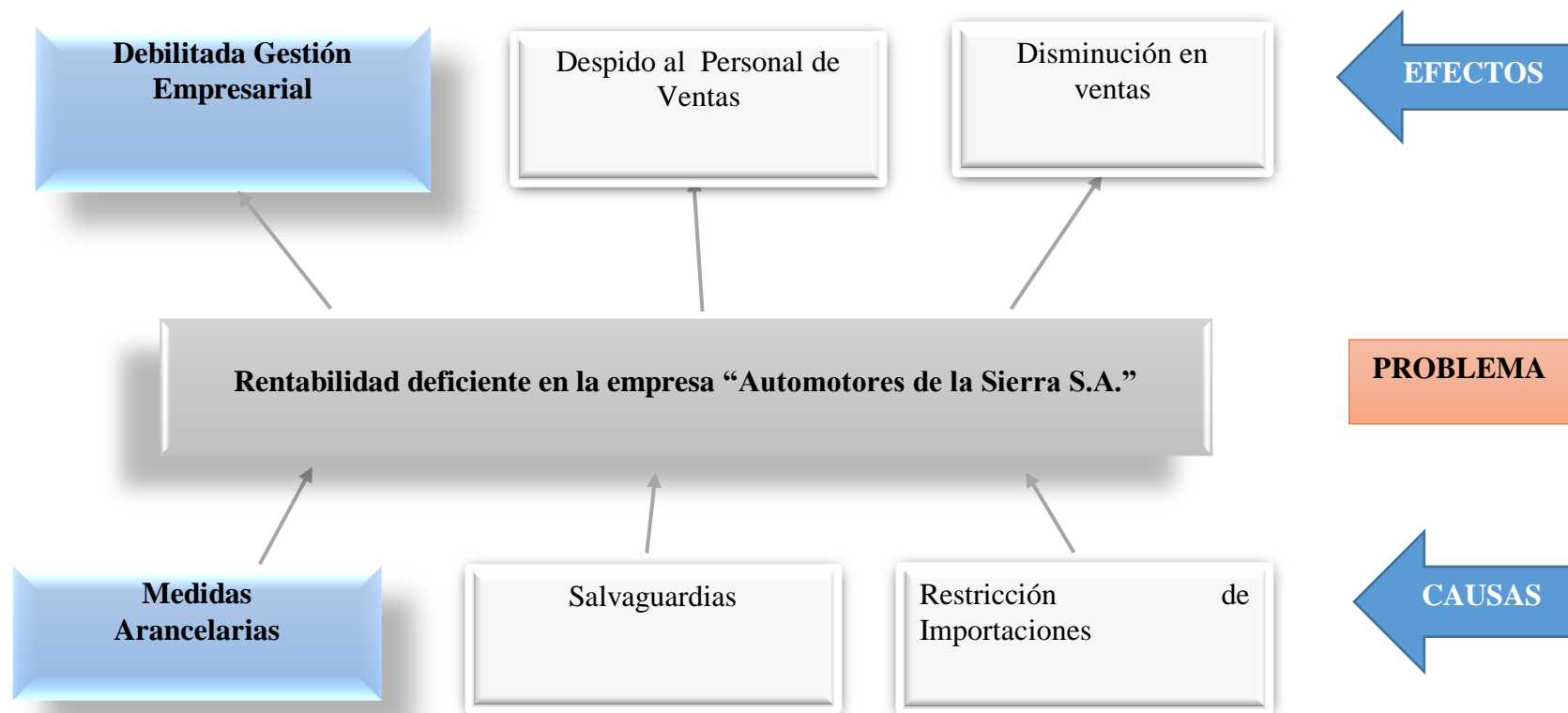


Gráfico N° 8 Árbol de Problemas

Elaborado por: PAREDES, Diana (2015)

7. Prognosis

Al visualizar el problema en el futuro se determina que de no buscar alternativas de solución, la empresa corre el riesgo de perder el actual posicionamiento que tiene en el mercado y de esta manera entrar en un proceso de desaparición paulatino, de acuerdo a la restricción arancelaria del año 2.010 vigente hasta diciembre del año 2.014 en la importación de vehículos livianos oficializada por el gobierno nacional, contrae la economía produciendo reducción en ventas de las concesionarias, plazas de trabajo especialmente en departamento comercial y talleres, en la otra cara de la moneda tenemos que el impuesto aumenta por ende el precio final del vehículo también y como resultado una rentabilidad deficiente.

8. Formulación del problema

¿Es la utilización de las Medidas Arancelarias lo que conlleva a la debilitada Gestión Empresarial aplicadas en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA) de la Ciudad de Ambato?

- **Variable Independiente**
Medidas Arancelarias

- **Variable Dependiente**
Gestión Empresarial

9. Preguntas Directrices

1. ¿Qué características determina o considera el Gobierno Nacional para el incremento en el arancel vehicular?
2. ¿Cómo afecta las restricciones de importación en el abastecimiento de vehículos livianos en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA)?
3. ¿Qué cambios se debe proponer para mejorar la gestión empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA)?

10. Delimitación del Problema

- Campo: Administrativo Financiero
- Área: Gestión Comercial y Administración
- Aspecto: Medidas Arancelarias y Gestión Empresarial
- Temporal: Los datos para realizar la investigación son tomados del año 2014.
- Espacial: El desarrollo de la presente investigación se efectuó en Automotores de la Sierra S.A. (ASSA) que se encuentra ubicada en la Av. Atahualpa S/N y Río Guayllabamba Km2, teléfono: (593 3)- 299800, fax: (593 3) – 2 999 800 ext. 1109 página web: www.assa.com.ec en la Ciudad de Ambato.

11. Unidades de Observación:

- Directivos de la Empresa Automotores de la Sierra S.A.
- Empleados de la Empresa Automotores de la Sierra S.A.

b. Justificación

El interés del presente trabajo es mejorar la gestión empresarial puesto que es el talón de Aquiles de cualquier negocio, si no se realiza adecuadamente, se sufre el riesgo de perder la empresa o hacer que no crezca, es por eso que con este trabajo se pretende que cada día que pase la gestión se fortalezca dentro de la empresa para que esta pueda mantenerse en el lugar alcanzado con el continuo crecimiento y desarrollo.

Es importante que el tema sea investigado, pues los resultados constituirán un referente importante no solo para la empresa en investigación sino para las empresas del Grupo Sierra y para otros del sector automotriz en la provincia y el país. La adecuada gestión empresarial permitirá el incremento de la economía del país crecería de una manera sorprendente, puesto que con la correcta utilización de servicios y recursos y la ayuda del gobierno el incremento de la economía y la estabilidad laboral estarían presentes en las empresas.

La investigación es factible de ejecutar porque se cuenta con el soporte y apoyo de los directivos y de todo el personal administrativo y operativo de la empresa; se tiene la fuerza, el conocimiento, la voluntad y el acceso a la información que intervienen en el desarrollo del proyecto.

c. Objetivos

1. Objetivo General

Analizar si las Medidas Arancelarias afectaron en la gestión empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA), con el fin de identificar falencias y proponer mejoras al proceso.

2. Objetivos Específicos

- Determinar el porcentaje de incremento de las Medidas Arancelarias en la Industria Automotriz, para establecer la afectación al precio de venta final en la empresa Automotores de la Sierra S.A.
- Estudiar el modelo de Gestión Empresarial aplicado por la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA) para la identificación de falencias frente a la aplicación de las medidas arancelarias.
- Elaborar un Análisis Financiero para determinar el comportamiento de la aplicación de las medidas arancelarias impuestas por el gobierno para que mejore la eficiencia en la gestión empresarial de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

a. Antecedentes Investigativos

Para la elaboración de este trabajo, se realizó una investigación bibliográfica, documental y virtual a través de la cual se ha podido determinar que existe muchas investigaciones referidos a las medidas arancelarias, sin embargo, se puede apreciar que los mismos son de carácter general. Esta razón permite asegurar que el trabajo investigativo planteado, tiene un enfoque de originalidad y sus resultados permitirán proponer un acertado análisis financiero que permita determinar el comportamiento de la aplicación de las medidas arancelarias impuestas por el gobierno que permita reducir el déficit comercial y mejore la eficiencia en la gestión empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

En la actualidad las empresas dedicadas a la venta de autos tienen como objetivo principal, obtener incremento en las ventas, los que permiten que la organización mejore los niveles de eficiencia y eficacia a través del análisis de las medidas arancelarias que nos permita tomar decisiones adecuadas para el bienestar y engrandecimiento de la organización.

Sin embargo los trabajos que existen aportan puntos importantes a la presente investigación:

Según (Exterior, COMEX, 2014) Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos.

En conclusión las Medidas Arancelarias podemos decir que son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías.

Según (Ocampo, 2013) La gestión empresarial base de toda empresa, si se realiza una buena gestión la empresa crece, por el contrario si se realiza una mala gestión la empresa decaerá.

La gestión implica un sinnúmero de requerimientos que necesita cumplir la empresa, para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo.

Una correcta y buena gestión no solo se enfoca a la empresa y a lo que sucede dentro de esta, si no por el contrario, trata de encontrar problemas organizacionales que estén afectando su desempeño, trata de mantener a un cliente satisfecho, pero sobretodo, se encarga de aprovechar al máximo todos los recursos con los que cuenta la empresa, para maximizar sus ganancias y reducir costos, sin dejar de lado la calidad y el cliente.

En conclusión podemos decir que la Gestión Empresarial es la base de toda empresa, para lograr sus objetivos organizacionales y necesita de un gestor que esté capacitado para un mejor desenvolvimiento de su trabajo.

b. Fundamentación científico-técnico

Fundamentación Filosófica

El desarrollo del presente trabajo en cuanto al enfoque investigativo, es en mayor grado cuantitativo denominado también positivista, porque su análisis se basa en

valores numéricos e investigación de resultados financieros. Es cuantitativo porque se va a establecer numéricamente la afectación en el costo de ventas de los vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias mediante el análisis en los índices financieros de rentabilidad y liquidez.

(Marco, 2014), criterio del autor de los dos enfoques: El cuantitativo y el cualitativo.

1.-Estrategias comunes de los enfoques cuantitativo y cualitativos

- Llevan a cabo la observación y la evaluación de fenómenos.
- Establecen conjeturas como consecuencia de la observación y evaluación.
- De muestran el grado en que las conjeturas tienen fundamento.
- Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para fundamentar, modificar o reemplazar las conjeturas previamente aceptadas.

2.- Características del enfoque cuantitativo

- Es secuencial y probatorio.
- Aunque podamos redefinir alguna de sus fases, los procesos siguen un orden riguroso.
- Las decisiones críticas se toman antes de recolectar los datos.
- Explicar y predecir son propósitos fundamentales de este enfoque.

En la investigación se aplicarán criterios de calidad con fines de credibilidad, confirmación y transferibilidad, que permitan aplicar técnicas e instrumentos de investigación cuantitativos que facilitarán el análisis de datos obtenidos de la empresa Automotores de la Sierra S.A la matriz de la ciudad de Ambato.

Fundamentación Legal

La empresa “Automotores de la Sierra S.A” para realizar sus funciones y brindar excelente atención a sus distinguidos clientes tramita su constitución:

Mediante escritura pública otorgada ante el Notario Público Jorge Ruiz Albán el 31 de julio de 1991, debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Ambato el 2 de octubre de 1991; la compañía reformó por última vez sus estatutos sociales mediante escritura pública otorgada ante el Notario Público Jorge Ruiz Albán el 25 de junio de 2007, debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Ambato el 11 de julio de 2007.

Con fecha 25 de octubre de 2011, la Intendencia de Compañías de Ambato emitió la Resolución N°. SC.DIC.2001-392 en la cual se aprueba el aumento del capital de la Compañía a USD11.000.000 y la correspondiente reforma de estatutos. El aumento de capital mencionado fue inscrito en el Registro Mercantil el 10 de noviembre 2011. (SUCAVAL, 2013, pág. 5)

Objeto Social Principal

Celebración de contratos de concesión, realización de agencias, representaciones y especialmente importación de automóviles, motores, automotores, en general, repuestos y partes de dichas máquinas. Por tanto, le serán también propias de ella toda clase de actividades. Podrá realizar también actividades de compraventa, consignación, distribución, importación y exportación de repuestos, llantas, aceites, lubricantes, y accesorios de la industria automotriz, así como la reparación de vehículos, automotores, sus partes y accesorios. (SUCAVAL, 2013, pág. 6)

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país; así el trabajo investigativo propuesto se desarrollará tomando como base la normativa que se detalla a continuación:

- Ley de Equidad Tributaria
- Ley del Comité de Comercio Exterior
- Plan Nacional del Buen Vivir
- Ley del Servicio de Rentas Internas (Impuestos - Vehículos)
- Estatutos de la Empresa

Ley de Equidad Tributaria, menciona:

Autores (Ecuador A. N., 2008)

Artículo N° 82, Comprende de un serie de ajustes del Sistema Tributario en el cual se sube un arancel ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) a productos considerados de lujo; este arancel fue incrementado en relación al precio de venta al público y elevado de acuerdo a la categoría del bien.

Objeto del impuesto.- Establece el impuesto a los consumos especiales ICE, el mismo que se aplicará al consumo y adquisición de los bienes y servicios de procedencia nacional o importados.

Para el segmento automotriz la clasificación da acuerdo al precio de venta al público está determinado de la siguiente manera:

“La base imponible de los productos sujetos al ICE, de producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE. A esta base imponible se aplicarán las tarifas Ad-valorem que se establece en este artículo de esta Ley”. (Nacional, 2009)

Cuadro N° 03: Grupo II Tarifa de vehículos del SRI

CUADRO N°1 Clasificación del ICE de acuerdo al precio de venta del vehículo	
GRUPO II	TARIFA
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 USD 20000	5%
-Camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30000	5%
-Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20000 y de hasta USD 30000.	10%
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30000 y de hasta USD 40000	15%
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40000 y de hasta USD 50000	20%
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50000 y de hasta USD 60000	25%
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60000 y de hasta USD 70000	30%
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70000	35%

FUENTE: (Ecuador A. N., 2008, pág. 22)

Elaborado por: Asamblea Constituyente

Al 31 de diciembre de cada año o cada vez que introduzca una modificación al precio de fabricantes o importadores notificarán al Servicio de Rentas Internas la nueva base imponible y los precios de ventas al público sugeridos para los productos elaborados o importados por ellos.

La base imponible obtenida mediante al cálculo del precio de venta al público sugerido por los fabricantes o importadores de los bienes gravados con ICE, no será inferior al resultado de incrementar al precio ex -fábrica o ex -aduana, según corresponda, un 25% de margen mínimo presuntivo de comercialización. Si se comercializan los productos con márgenes superiores al mínimo presuntivo antes señalado, se deberá aplicar el margen mayor para determinar la base imponible con el ICE. La liquidación y pago del ICE aplicando el margen presuntivo, cuando de hecho se comercialicen los respectivos productos con márgenes mayores, se considerarán un acto de defraudación tributaria. (Ecuador A. N., 2008, pág. 23)

Ley del Comité de Comercio Exterior menciona lo siguiente:

Autor (Exterior, 2014) Según el Resolución N° 050 del COMEX en la última resolución de aranceles e impuestos:

Artículo 1.- Las importaciones de vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes, piezas y accesorios, clasificables en el Capítulo 87 y en la sub partida 9808.00.00.94 del Arancel Nacional de Importaciones, con excepción de las partidas 8712.00.00.87.13 y 87.16; se regirán, además por las siguientes disposiciones:

- a) Se permite la importaciones de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos y su año. El modelo se verificará por el Número de Identificación del Vehículo.
Para la determinación del año en que se realice la importación de los vehículos señalados, se considerará la fecha de embarque.

No se consideran como nuevos aquellos vehículos cuyos documentos señalen otra condición.

- b) Se permite la importación de partes; piezas y accesorios de los vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos.
- c) Para efectos de proteger el medioambiente, las importaciones amparadas en esta Resolución, deberán cumplir con todas las normas aplicables para su protección vigente en el Ecuador.
- d) Los vehículos automóviles y demás vehículos terrestres que ingresen al país con el propósito de cumplir contratos de obras públicas bajo el

Régimen de Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado y que soliciten cambio de Régimen a Importación a Consumo, serán considerados como nuevos, siempre que, al momento de haber ingresado a este régimen especial, hayan cumplido con lo estipulado en el literal a) del artículo de la presente Resolución.

Resolución N°66 Esta Resolución fue adoptada en sesión llevada a cabo el 11 de junio de 2012. En el siguiente artículo especifica los cupos de las importaciones en unidades y en dólares en su restricción:

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

Cuadro N° 4: Restricción de Cupos para la importación de vehículos

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota Anual en Dólares (FOB)	Cuota Anual en Unidades
1790598012001	GENERAL MOTORS DEL ECUADRO S.A	8703210090	13.299.466,43	2,781
		8703229090	5.004.432,40	853
		8703231090	210.901,14	13
		8703239090	17.115.714,07	1.572
		8703241090	3.864.713,68	230
		8703249090	546.182,25	27
		8703900091	11.889.789,68	362
		8704211090	11.169.524,10	674

Fuente: (Exterior, COMEX, 2014)

Elaborado por: (Paredes, 2015)

Establecer una cuota global para la importación de vehículo equivalente a USD 655.680, 37 en valor FOB, que no podrá superar el total de 84.555 unidades físicas distribuidas de la siguiente manera:

- a) USD280.680.927, 37 en valor FOB correspondiente a 23.285 unidades comerciales para la importación de vehículos completamente armados.
- b) USD359, 138.973,45 en valor FOB correspondiente a 58.867 unidades para la importación de vehículos por ensamblar (CKD).

Plan Nacional del Buen Vivir

El proceso de transformación impulsado por el Gobierno de la Revolución Ciudadana se basa a una serie de cambios vinculados a la política económica, se plasmaron en el “Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 modificados y actualizados; la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES fue la entidad estatal encargada de la de la recopilación y elaboración de este plan. (Mantilla, 2013)

En la economía sustancialmente distinta de la que instituye el neoliberalismo en nuestro país que se basaba en el debilitamiento del Estado, la preeminencia de un matriz productivo primario exportador.

La nueva visión de la economía para el Buen Vivir tiene, entonces, objetivos claros:

- a) Mejorar la calidad y esperanza de vida, aumentar las capacidades y potencialidades de la población.
- b) Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.
- c) Garantizar la soberanía nacional, promover la integración estratégica e inteligente en el mundo.

El Plan Nacional del Buen Vivir, relacionado al establecimiento de aranceles a la importación (Gabriel, 2013, pág. 22).

Política 11.1 Impulsar una economía endógena para el Buen Vivir, sostenible y equilibrado, que propenda a la garantía de derechos y a la transformación, especialización y diversificación productiva a partir de las distintas formas de producción.

- ✓ Impulsar las importaciones indispensables para los objetivos del Buen Vivir, especialmente las de insumos para la producción.

Política 11.7 Promover condiciones adecuadas para el comercio nacional e internacional razón con sus interrelaciones con la producción y con las condiciones de vida.

- ✓ Aplicar aranceles selectivos, subsidios y otras medidas para regular el comercio en función de los intereses nacionales.

Política 11.12 Propender hacia la sostenibilidad macroeconómica fortaleciendo al sector público en sus funciones económicas de planificación, redistribución, regulación y control. (Gabriel, 2013, pág. 23)

- ✓ Implementar una política tributaria y arancelaria orientada a proteger y promover la producción nacional la redistribución de la riqueza, los ingresos y la responsabilidad ambiental.

En los párrafos antes mencionados, las políticas y lineamientos detallados anteriormente se aciertan ordenados dentro de una estrategia de equilibrio en las importaciones por parte del gobierno, buscando el impulso a la industria nacional así como un equilibrio razonable y sostenible en la balanza de pagos del país, consolidando primordialmente a la balanza comercial.

Ley del Servicio de Rentas Internas SRI (Impuestos - Vehículos)

Autor (SRI, 2011) Según el SRI en la última resolución de los impuestos para vehículos publica lo siguiente:

El Impuesto a la Propiedad de los Vehículos motorizados de transporte Terrestre y de carga, es un impuesto que debe ser pagado en forma anual por los propietarios de estos vehículos, independiente de la validez que tenga la matrícula del vehículo.

La base imponible para el cálculo del impuesto corresponde al avalúo del vehículo determinado por el SRI. Para el caso de vehículos nuevos, el avalúo corresponde al mayor precio de venta al público informado por los comercializadores, mientras que para vehículos de años anteriores, el avalúo corresponde al mayor precio de venta informado menos la depreciación anual del 20% sin que el valor residual sea inferior al 10% del precio informado inicialmente.

Una vez establecido el avalúo se calcula el impuesto de acuerdo a la siguiente tabla:

Cuadro N° 05: Avalúo de los Vehículos

BASE IMPONIBLE (AVALUO)		TARIFA	
Desde US\$ (Fracción Básica)	Hasta US\$	Sobre la Fracción Básica (USD)	Sobre la Fracción Excedente (%)
0	4.000	0	0.5
4.001	8.000	20	1.0
8.001	12.000	60	2.0
12.001	16.000	140	3.0
16.001	20.000	260	4.0
20.001	24.000	420	5.0
24.001	En adelante	620	6.0

Fuente: Página Oficial www.Sri.com

Elaborado por: SRI

Ejemplo:

Un vehículo cuyo modelo es del año 2006, tiene un avalúo actual de US \$10.000,00. Según este valor, el valor que le corresponde pagar de impuesto es el siguiente:

Cuadro N° 06: Ejemplo del Cálculo del Avalúo de los Vehículos

Base Imponible	Tarifa	
Sobre la fracción Básica:	8.001,00	60
Sobre la fracción excedente:	$10.000 - 8.001 = 1.999 \times 2\%$	39.98
Impuesto a pagar		99.98

Fuente: Página Oficial <http://www.sri.com>

Elaborado por: SRI

Cabe acotar que para el caso de vehículos nuevos, si éstos son adquiridos en el primer trimestre del año, pagarán el 100% del impuesto, mientras que los adquiridos a partir de abril pagarán el impuesto proporcional, desde el mes de compra hasta finalizar el año.

Este impuesto se encuentra incluido en el valor a pagar por concepto de matrícula y debe ser cancelado en las instituciones financieras autorizadas presentando la última matrícula si el vehículo es usado o la factura si es nuevo. Página Oficial. (Bejarano, 2001, pág. 1)

Art. 2.- Avalúo de los vehículos.- El Servicio de Rentas Internas, hasta el 31 de diciembre de cada año, determinará los avalúos de los vehículos y los incorporará en la Base Nacional de Datos de Vehículos, para lo cual, se observarán las siguientes normas:

1.- Los importadores y los fabricantes o ensambladores nacionales de vehículos, informarán al Servicio de Rentas Internas, hasta el 30 de noviembre de cada año, sobre los precios de venta al público incluido impuestos, que regirán para el siguiente año, del nuevo modelo de cada marca, clase y tipo de vehículo que importen o fabriquen. No podrá ser comercializado ningún vehículo nuevo, cuyos datos o avalúo no se hayan incorporado a la Base Nacional de Datos de Vehículos.

2. Los precios de venta al público informados por los importadores y fabricantes de vehículos, constituirán los avalúos de los vehículos del último modelo correspondiente al año en el que van a regir los avalúos. Si respecto de marca, tipo, clase y más características exactamente iguales, se produjere distinta información de precios por existir varios importadores, el Servicio de Rentas Internas considerará, para los efectos de este avalúo, el precio más alto.

3.- Para determinar el avalúo de los vehículos de modelos de años anteriores, se deducirá la depreciación del veinte por ciento (20%) anual, respecto del avalúo establecido para el modelo del último año, sin que el valor residual pueda ser inferior al diez por ciento (10%) del avalúo del último modelo correspondiente.

4.- Cuando se haya discontinuado la fabricación o importación al país de una marca, clase y tipo de vehículo, para determinar el avalúo, se tomará el precio de venta al público correspondiente al último año de fabricación o de ingreso al país. Si dicho año es anterior al 2000, el valor respectivo se lo transformará a dólares de los Estados Unidos de América a la cotización vigente al 15 de diciembre del año anterior y de ese valor se deducirá la correspondiente depreciación sin que el valor residual pueda ser inferior al diez por ciento (10%).

5.- En los casos de vehículos que no se comercialicen en forma continua en el país y que no consten en la Base Nacional de Datos de Vehículos, se tomará en cuenta la información contenida en el Documento Único de Importación, respecto del valor CIF más los impuestos, tasas y demás recargos aduaneros. El avalúo del último modelo será la sumatoria antes mencionada. (Bejarano, pág. 2).

Estatutos de la Empresa Automotores de la Sierra S.A

Emisión de obligaciones a largo plazo, aprobado mediante Resolución No. Q.IMV.11.2185, de 19 de mayo de 2013.

Autor (ASSA S.A, 2013) en la empresa ASSA S.A realizan sus actividades bajo los siguientes estatutos:

Características de la empresa en estudio:

(SUCAVAL, 2013); El 2 de enero de 1960 nace la sociedad Automotores de la Sierra S.A, conformada por los socios Rodrigo Vela Barona, Tasmístocles Sevilla Sánchez y la firma Cabeza de Vaca Hnos. Cía. Ltda., que cuenta actualmente con un capital de USD \$ 3'000.000, sus acciones tienen un valor nominal de USD \$ 1 y cuenta con 11.000 accionistas ecuatorianos. Mantiene su Matriz en la ciudad de Ambato.

La participación de Automotores de la Sierra dentro de la red de concesionarios, es decir el Marquet Share, es del 46% de participación en el mercado automotriz en el Ecuador.

Servicios que se oferta

“Esta compañía está dedicada a la importación de vehículos Marca Chevrolet, comercialización de repuestos automotrices y lubricantes, así como también a la prestación de servicios automotrices de mecánica, latonería, pintura y lavado; en la zona central.”

Procesos Gerenciales en la Empresa

Planificación en Automotores de la Sierra S.A.- Actualmente, la planificación estratégica se la orienta a través del Plan Estratégico Anual General de Automotores de la Sierra, mismo que es respaldado por Planes Estratégicos Departamentales. En cuanto al área financiera la planificación se la realiza en base al Presupuesto General Anual; el cual se divide en Ingresos por líneas y productos y Egresos por Agencias y Líneas.

Adicionalmente se realiza un Plan de Capacitación Anual para el personal técnico y administrativo de la empresa. (SUCAVAL, 2013).

Visión de Automotores de la Sierra S.A (Valle, 2013)

“Ser la mayor empresa automotriz, líder en ventas, utilidad, innovación tecnológica, capacitación y bienestar de su gente; con servicio al cliente y calidad operativa óptimos, incrementando el valor de las marcas ASSA-GM”.

Misión de Automotores de la Sierra S.A (Valle, 2013)

“Contar con clientes satisfechos y colaboradores entusiastas, entregando productos y servicios de calidad, generando fidelidad y progreso.”

La empresa Automotores de la Sierra S.A, presenta datos de las variaciones actuales en precios de ventas, presupuestos y promociones por cada modelo del concesionario.

Cuadro N° 07: Volumen de Ventas Acumuladas

VENTAS NETAS	REAL 2013	REAL 2014	REAL 30 NOV. 2015
VEHÍCULOS LIVIANOS(Sin transferencias)	69.871.142,89	66.856.883,96	42.538.345,77
VEHÍCULOS PESADOS	17.196.738,02	14.931.965,80	10.906.969,78
TRANSFERENCIAS VEHÍCULOS	2.757.987,56	3.585.872,13	
COMONUEVOS-CON PATIOS	8.057.426	5.767.114,90	
PARTES	6.232.974,74	6.489.396,54	3.881.661,52
ACCESORIOS	1.058.103,47	997.575,89	1.077.375,28
DISPOSITIVOS	1.033.688,07	787.306,08	576.029,55
MECÁNICA	2.462.632,10	2.593.873,82	1.157.769,18
LATONERÍA	840.706,11	817.341,68	599369,18
TOTALES:	109.511.398,49	102.827.330,80	60.737.520,26

Fuente: (Departamento Contable Automotores de la Sierra S.A, 2015)

Elaborado Por: Diana Paredes

La tabla anterior nos muestra los valores en ventas acumulados totales de la empresa del año 2013 al 2014 de hasta Noviembre de 2015 los totales de los años 2013 y 2014 es palpable la baja de USD 6.684.067,69 puesto a que la industria automotriz del año 2013 al 2014 baja de 139 a 121 mil unidades de vehículos a nivel nacional, por esta razón la compañía a nivel nacional se ve afectada por las tasas arancelarias establecidas por el gobierno; las diferentes exigencias y requerimientos en las distintas áreas posventa, administrativa, comercial y crediticia se han visto afectadas por la economía que presenta el país, reduciendo un elevado porcentaje de disminución en ventas y por ende en la rentabilidad de la empresa; los valores hasta noviembre de 2015, también presentan una disminución evidente en las ventas de USD41.992.313,34; en relación al año 2014, razón por la cual la empresa está atravesando una crisis económica indiscutible, puesto que debe tomar decisiones correctivas de inmediato para sobre llevar esta recesión.

Entre enero a agosto de 2013, según la información del Banco Central del Ecuador el déficit de la balanza comercial fue de USD6343.89 millones. Lo cual responde principalmente a una reducción en las exportaciones petroleras en -2,11%.

El Gobierno ha tomado medidas para equilibrar el sector externo, a través de las restricciones a ciertas importaciones, lo cual ha permitido que el desfase se incremente.

Descripción de las políticas de inversión y de financiamiento, de los últimos 3 años.

Durante los 3 últimos años, la política de inversión de ASSA se ha centrado en las cuentas del activo más representativas: cartera, inventario y activo fijo, consistente con el carácter comercial de la empresa Automotores de la Sierra ha optado por invertir continuamente en el negocio para poder brindar a sus clientes un mejor servicio se puede observar que la empresa ha realizado inversiones en activos fijos. Fruto de las inversiones la compañía ha consolidado el negocio de vehículos en la zona centro del país. (SUCAVAL, 2013)

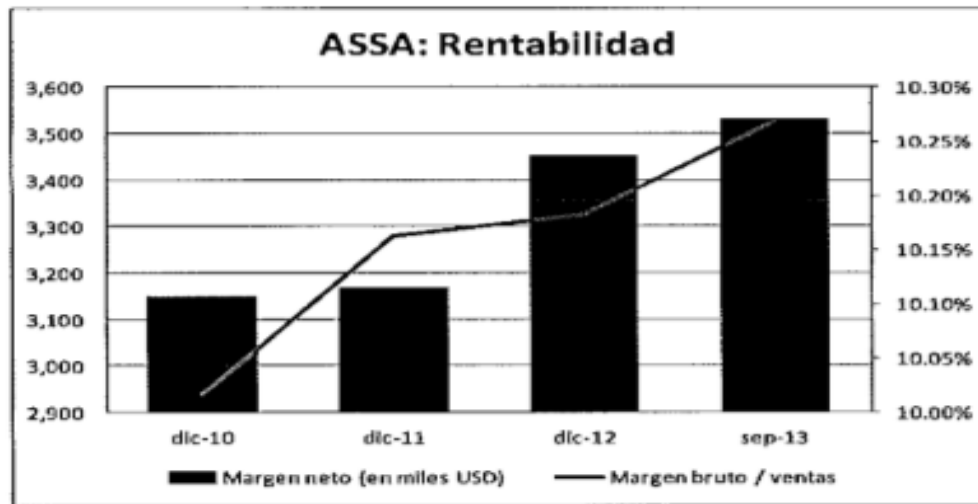
A lo largo de su trayectoria, ASSA ha procurado la reinversión de sus utilidades en continuo incremento de capital. Así su capital social llega a USD 9 millones al finalizar el 2010. Para el año 2011, la Junta de Accionistas ha autorizado el aumento de capital a USD 11 millones.

Factores de riesgos asociados a la tendencia de la Industria

Existen algunos factores de riesgo evidenciados el último año, los cuales se detallan:

- Los efectos de la aplicación de la política económica que restrinjan las importaciones de vehículos. En el año 2012, el número de vehículos de la industria se redujo a 121.092. La limitación de la oferta de vehículos ha impactado en la rentabilidad de la empresa, llevando a la empresa a buscar mayor eficiencia y la implementación de estrategias que generan mayor valor agregado. (SUCAVAL, 2013)

Gráfico N° 9: La Rentabilidad en Automotores de la Sierra S.A



Fuente: (Cuarto Proceso de Emisión de Obligaciones largo Plazo ASSA, 2013)

(SUCAVAL, 2013), “En el año 2013, la empresa buscó mayor eficiencia a través de la reducción de la carga operativa, la relación gastos operacionales / ventas se redujo de 7,4% en diciembre 2012 a 6,75% en septiembre de 2013”.

Para el año 2014 la Utilidad Neta de ASSA fue de USD. 4.200.000 Y hasta el mes de noviembre del año 2105 está en USD 2.200.000; con una baja del 45% en comparación al año anterior, esta etapa de disminución en ventas y rentabilidad ASSA deberá tomar decisiones acertadas para sobrellevar este problema financiero. Las primeras medidas adoptadas en la empresa Automotores de la Sierra S.A han realizado despedidos de 19 empleados comparando con el año 2014 que en la nómina registraban 248 empleados y en el año 2015 constan 229; los empleados con estabilidad empresarial atraviesan por un periodo de desempleo y por ende necesidades personales y familiares.

La empresa Automotores de la Sierra S.A, está dispuesta a obtener un baja en la rentabilidad de hasta el 22%, para que no le conduzca a una pérdida o en el caso extremo cierre total de sus operaciones.

Cuadro N° 08: Ingresos Real a diciembre 2014 vs Presupuesto 2015

VENTAS NETAS	REAL 2014	REAL 2015	PRESUPUESTO 2015	% REAL 2015 VS PRESUP. 2014	%REAL 2015 VS PRESUP. 2015
VEHÍCULOS LIVIANOS(Sin transferencias)	69.871.142,89	66.856.883,96	71.290.603,55	-4,51%	-6,22%
VEHÍCULOS PESADOS	17.196.738,02	14.931.965,80	18.128.543,86	-15,17%	-17,63%
TRANSFERENCIAS VEHÍCULOS	2.757.987,56	3.585.872,13		23,09%	0,00%
PARTES	6.232.974,74	6.489.396,54	6.764.575,56	3,95%	-4,07%
ACCESORIOS	1.058.103,47	997.575,89	1.147.979,79	-6,07%	-13,10%
DISPOSITIVOS	1.033.688,07	787.306,08		-31,29%	
MECÁNICA	2.462.632,10	2.593.873,82	2.577.882,13	5,06%	0,62%
LATONERÍA	840.706,11	817.341,68	948.784,92	-2,86%	-13,85%
TOTALES:	101.453.972,96	97.060.215,90	100.858.369,81	-6,50%	-4,91%

Fuente: (Departamento Contable Automotores de la Sierra S.A, 2015)

Elaborado por: Automotores de la Sierra S.A

Las diferentes agencias de la empresa Automotores de la Sierra S.A presentan en los valores de la tabla anterior una disminución en ventas puesto a que no cumplieron con el presupuesto planteado con anterioridad con un -4,91% de disminución en su presupuesto.



CHEVROLET

Cuadro N° 09: PROMOCIONES DE VENTA 2015 ASA

MODELO	AÑO MODELO	ORIGEN	ESPECIFICACIÓN/ PROMOCIÓN
SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	2016	ECU	Mantenimiento
SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	2016	ECU	Mantenimiento
SAIL AC 1.4 5P 4X2 TM	2016	ECU	Mantenimiento
AVEO FAMILY STD 1.5 4P 4X2 TM	2016	ECU	"Solo Bono" o Bono + Mantenimiento
AVEO FAMILY AC 1.6 4P 4X2 TM	2016	ECU	"Solo Bono" o Bono + Mantenimiento
AVEO EMOTION GLS AC 1.6 4P 4X2 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
AVEO EMOTION ADVANCE GLS AC 1.6 4P 4X2 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 6P 4X2 TA	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 6P 4X4 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
D-MAX CRDI 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	2016	ECU	Bono + Mantenimiento
D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	2016	ECU	Bono + Mantenimiento

Fuente: (Ecuador G. M., 2015)

Relaborado por: Diana Paredes

En la tabla anterior se presenta las promociones con el propósito de incentivar las ventas de los automóviles de la línea liviana; en el mes de noviembre 2015, en un esfuerzo conjunto de la Red de Concesionarios y General Motors del Ecuador, establecen las siguientes Comisión de Resultados.

Los modelos AVEO FAMILY, SAIL, AVEO EMOTION, GRAND VITARA SZ Y D-MAX detallados en el listado anterior que sean adquiridos por el cliente final, en los concesionarios, tendrán el beneficio de un BONO+UN AÑO o 20.000km de Mantenimiento incluidos, los valores de Mantenimiento se irán facturando a través del sistema global de garantías a medida que el cliente final asista a los talleres autorizados a realizar el mantenimiento preestablecido por el área de Posventa.



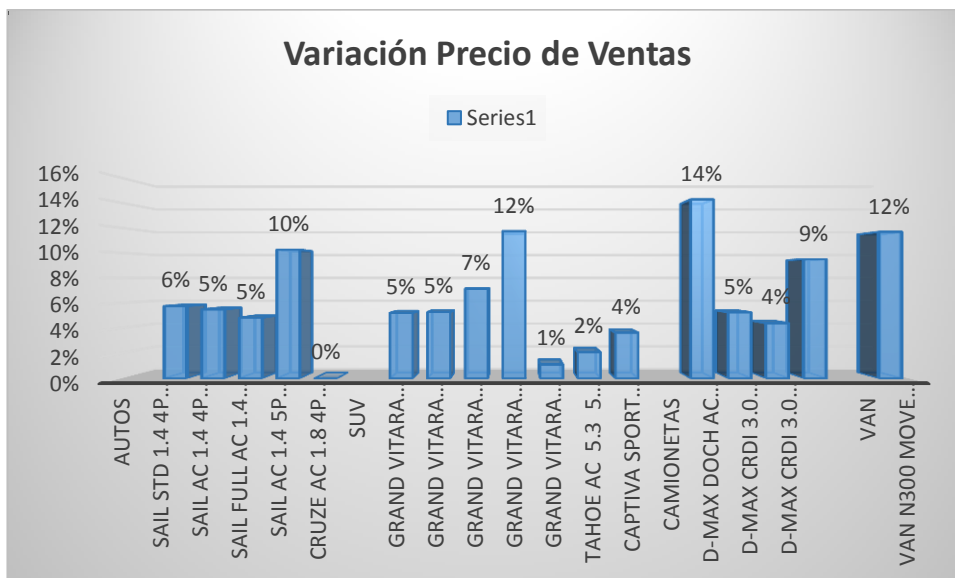
Cuadro N° 10: Variación de Precios empresa Automotores de la Sierra SA.

MODELO	AÑO MODELO	ORIGEN	PVP 2014	PVP 2015	Variación \$	Variación %
AUTOS						
SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	2015	ECU	14723,21	15806,18	1.083	7%
SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	2015	ECU	15437,5	18649,68	3.212	21%
SAIL FULL AC 1.4 4P 4X2 TM	2015	ECU	16428,57	19507,20	3.079	19%
SAIL AC 1.4 5P 4X2 TM	2015	ECU	14285,71	18159,67	3.874	27%
CRUZE AC 1.8 4P 4X2 TM	2015	ECU	26784,82	35154,85	8.370	31%
SUV						
GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM	2015	ECU	20526,79	24013,30	3.487	17%
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM	2015	ECU	25348,21	28485,47	3.137	12%
GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM	2015	ECU	24991,07	29957,60	4.967	20%
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X2 TA	2015	ECU	23808,16	28485,47	4.677	20%
GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X4 TM	2015	ECU	31598,21	35232,38	3.634	12%
TAHOE AC 5.3 5 P4X4 TA Hybrid	2015	ECU	104068,5	129471,90	25.403	24%
CAPTIVA SPORT TA 2.4 5P 4X2	2015	ECU	34187,5	56957,14	22.770	67%
CAMIONETAS						
D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	2015	ECU	23205,36	25492,66	2.287	10%
D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	2015	ECU	25437,5	30453,45	5.016	20%
D-MAX CRDI 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	2015	ECU	32232,14	37371,83	5.140	16%
D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	2015	ECU	34812,5	42977,66	8.165	23%
VAN						
VAN N300 MOVE PASAJEROS FULL AC 1.25	2015	ECU	14284,82	16554,46	2.270	16%

Fuente: (Ecuador G. M., 2015)

Elaborado por: Diana Paredes

Gráfico N° 10: Variación de Precios de empresa Automotores de la Sierra .SA.



Fuente: (Ecuador G. M., 2015)

Elaborado por: Diana Paredes

Los valores presentados en la tabla anterior se pueden evidenciar la variación en el precio de ventas entre el 5% como mínimo a 19% siendo el máximo en porcentaje de variación, puesto que la variación se presenta por el incremento arancelario y la disminución de cupos para la importación de los vehículos marca Chevrolet.

La empresa Automotores de la Sierra S.A atraviesa por una disminución en ventas y por ende todos los factores que inciden como resultado de la disminución en la rentabilidad, despido en nómina a nivel nacional, incremento de unidades en bodega, como principales factores del impacto de las medidas arancelarias.

Categorías Fundamentales

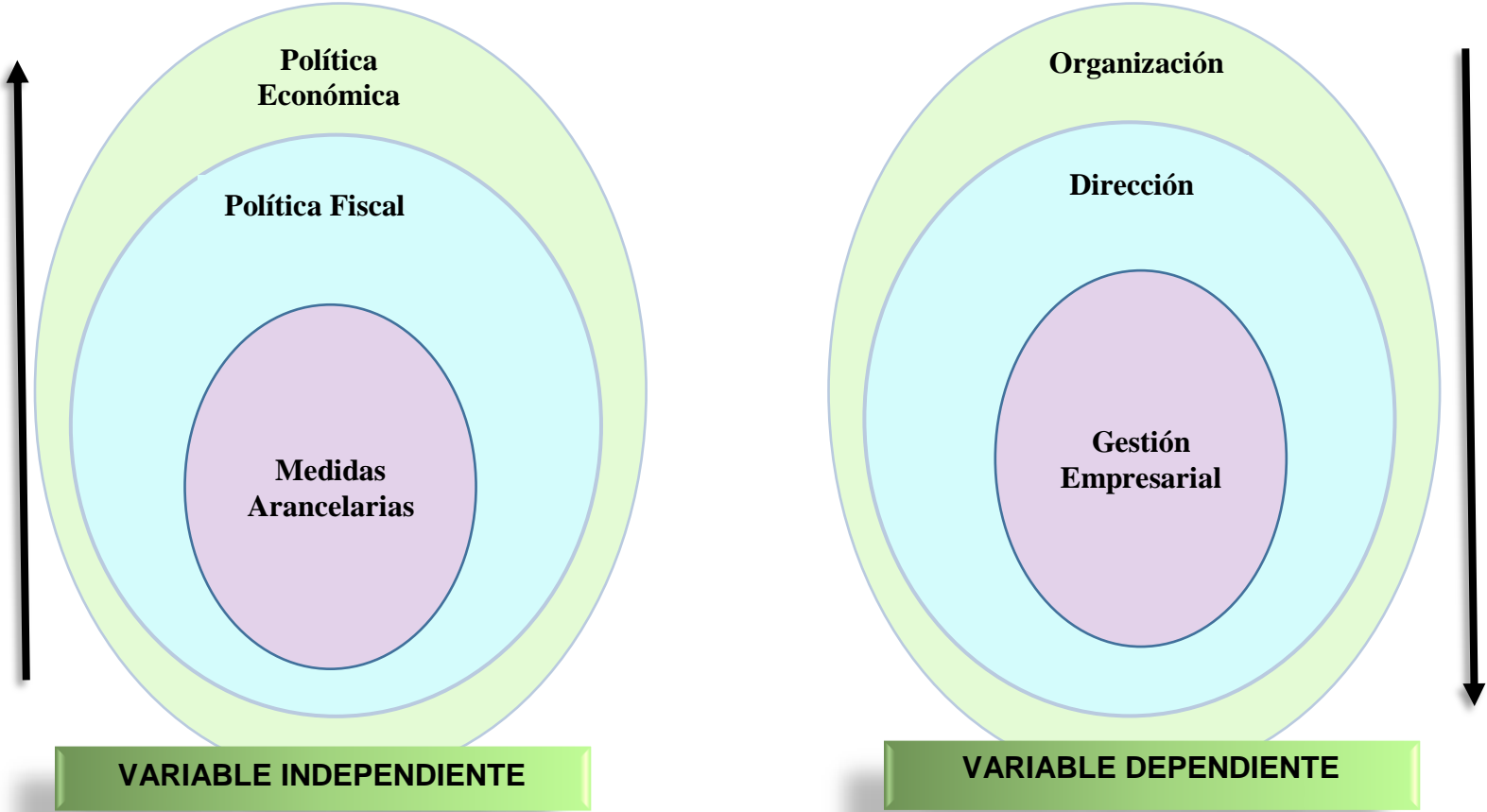


Gráfico N° 11: Sub ordinación
Elaborado por: Diana Paredes (2015)

Conceptualización que sustenta la variable independiente: Medidas Arancelar

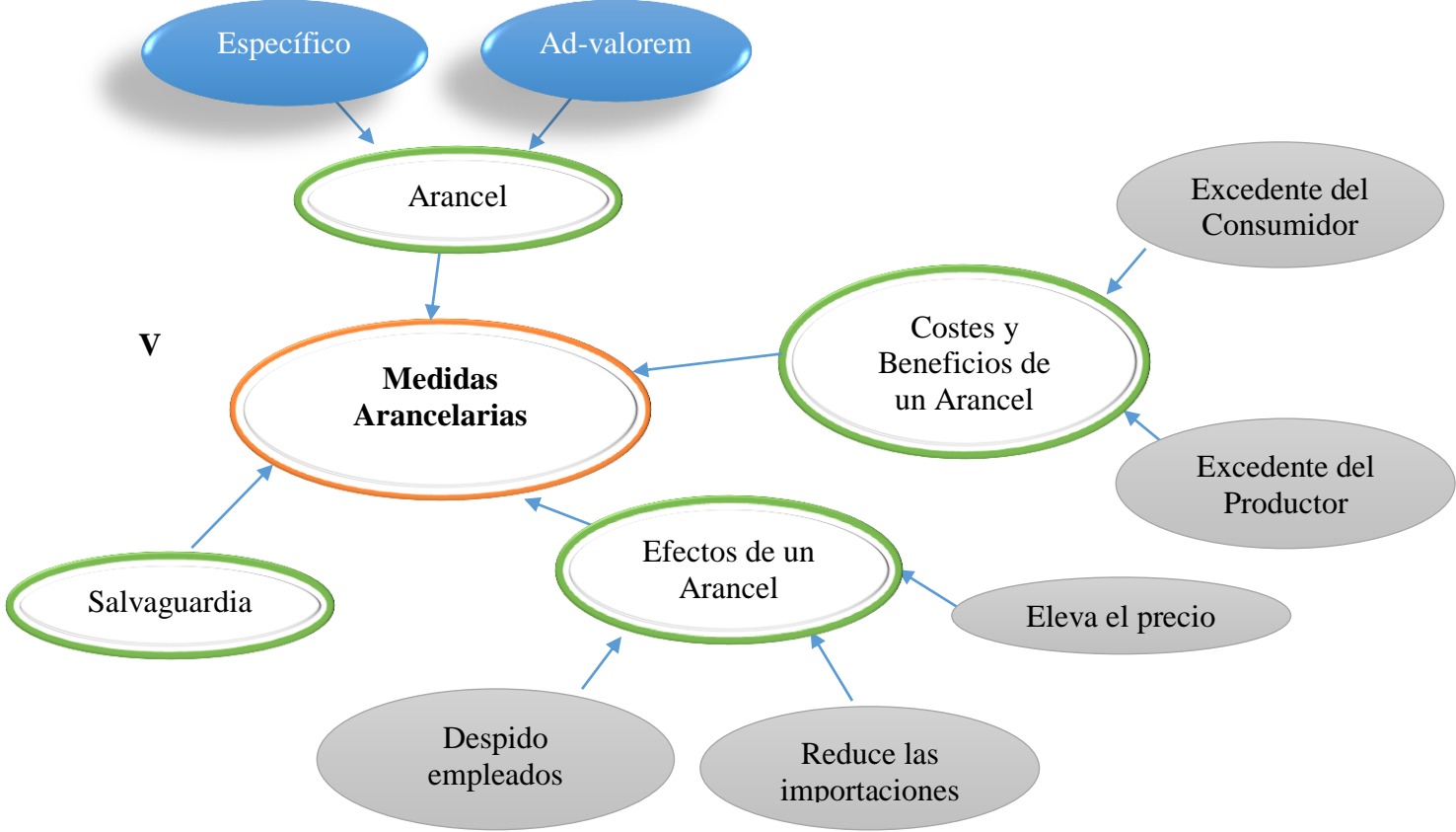


Gráfico N° 12: Subordinación Variable Independiente
 Elaborado por: Diana Paredes (2015)

Marco conceptual de la variable independiente

MEDIDAS ARANCELARIAS

General Motors OBB del Ecuador importa modelos de autos marca Chevrolet y los distribuye para su comercialización a través de distribuidores autorizados por General Motors a nivel del país; en el transcurso de este año los precios de los autos se ha visto un incremento elevado y la disminución de los cupos de autos para su comercialización, diferentes causas han ocasionado el bajo volumen en ventas, la disminución de la rentabilidad y la inestabilidad laboral con la toma de decisiones en la gestión empresarial siendo una de las causas principales las medidas arancelarias aplicadas por el Gobierno de la Revolución Ciudadana en este año.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones menciona a las medidas arancelarias:

(Inversiones, 2011). Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos.

Derechos arancelarios:

Estos están previstos en el arancel de importaciones de mercancías y en el caso del Ecuador es la Nomenclatura Andina (NANDINA) y son aplicables para todas las mercaderías comprendidas en el arancel de importaciones.

Las medidas arancelarias son gravámenes aplicados a la importación de mercancías, que tienen por objetivos modificar los precios relativos para proteger las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso e incrementar la recaudación importaciones

Características de las medidas arancelarias:

1. Tienen por objeto incrementar los ingresos fiscales o proteger a un sector de actividad nacional contra la competencia extranjera.
2. Se aplican en el momento en que los productos cruzan la frontera de un territorio aduanero.
3. Aumentan los costos de las importaciones en un porcentaje o monto fijo, calculados respectivamente sobre la base del valor.

Según nuestra legislación las medidas arancelarias consisten en establecer salvaguardias por balanza de pagos a importaciones de ciertos productos. (S.V., 2011)

Lo que quiere decir, que las medidas arancelarias son tarifas que se imponen por la importación de un bien y que tienen por objeto proteger a un sector de actividad nacional contra la competencia extranjera e incrementar los ingresos fiscales.

Arancel

El sector automotor constituye el 20% del monto total de las importaciones y aporta con el 30% de los ingresos tributarios procedentes de arancel.

En la mayoría de países que abren sus puertas al comercio exterior acogen diversas medidas proteccionistas tratando de disminuir el golpe de la competencia internacional en sus tramos productivos. Aquellas medidas se implantan cuando el país se convierte en importador; una de ellas es el arancel.

En el análisis de los aranceles según Pugel en su libro Economía Internacional expone; (PUGEL, 2004, pág. 151);” El **arancel** es un impuesto sobre las importaciones. Redistribuye el bienestar de los consumidores nacionales de un producto a los productores nacionales y al gobierno que recauda los ingresos del arancel”.

Según el autor, (BERUMEN, 2002, pág. 145); “Un arancel es un impuesto (o gravamen) que se impone a un bien cuando cruza la frontera nacional”.

Clasificación de los aranceles

Arancel específico: Se define como” una cantidad de dinero por unidad física importada, tales como dólares por tonelada de barras de acero o por un auto deportivo de dos puertas y ocho cilindros”. (PUGEL, 2004, pág. 135)

Arancel ad-valorem: Se refiere” (sobre el valor) es un porcentaje del valor de mercado estimado de los bienes cuando llegan al país importador”. (PUGEL, 2004, pág. 135).

Efectos de un Arancel

Para (Krugman, 1994):

“En este caso los efectos de un arancel aumenta el precio del bien importado en la cantidad total del arancel. La producción aumenta, mientras el consumo cae. Un arancel comprime las cantidades de importaciones y conduce a un mercado más competitivo.” (pág.: 208).

Costos y Beneficios de un Arancel

El perjuicio que obtuvieran los productores nacionales se reduce, mientras que el beneficio que pudieran obtener los compradores nacionales por las importaciones disminuye.

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador. Como consecuencia de esos cambios de precio, los consumidores pierden en el país importador y ganan en el país exportador. Los productores que ganan en el país importador y pierden en el país exportador. Además, el Estado que impone el

arancel obtiene ingresos. Para comparar esos costes y beneficios es necesario cuantificarlos. (Krugman, 1994, pág. 212)

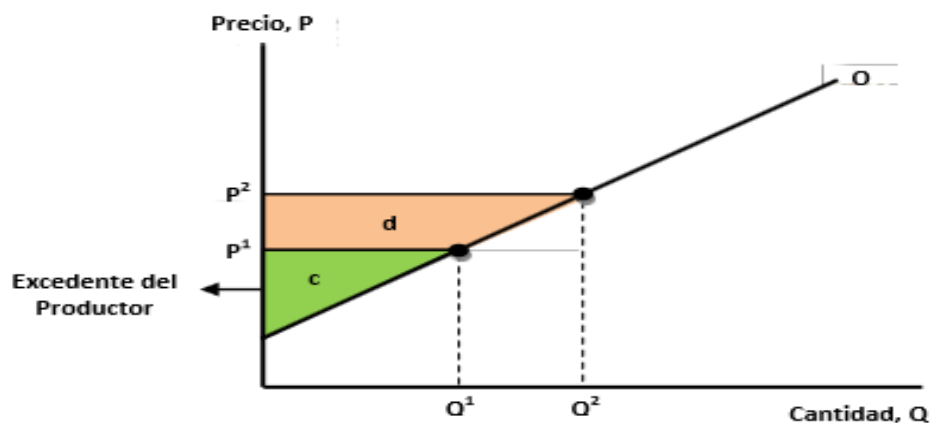
El autor (Obstfeld, 1994, pág. 212) redacta; “Un arancel incrementa el precio en el país y los reduce en el país exportador. Como consecuencia de esos cambios de precio, los consumidores pierden en el país importador y gana en el país exportador. Los productores ganan en el país importador y pierden en el país exportador. Además, el Estado que impone el arancel obtiene ingresos”.

El método para medir los costes y los beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes del análisis microeconómico: el excedente del consumidor y el excedente del productor.

Excedente del Productor

“Es el área por arriba de la curva de oferta y por debajo del precio”; el autor hace referencia al excedente del productor en su libro: (BERUMEN, 2002, pág. 146)

Figura N° 01: Excedente del Productor



Fuente: (Merino, 2010, pág. 88)

Elaborado por: (Obstfeld, 1994)

El **excedente del productor** como la intuición sugiere que los productores nacionales que compiten con las importaciones se beneficiarán con un arancel. Si el gobierno grava un impuesto las importaciones de un producto, el precio interior del producto importado aumentará. (PUGEL, 2004, pág. 136); así mismo según (Merino, 2010), es la diferencia existente entre los precios a los cuales los productores están dispuestos a vender sus productos y los que reciben en realidad, el cual puede obtenerse a partir de la curva de la oferta.

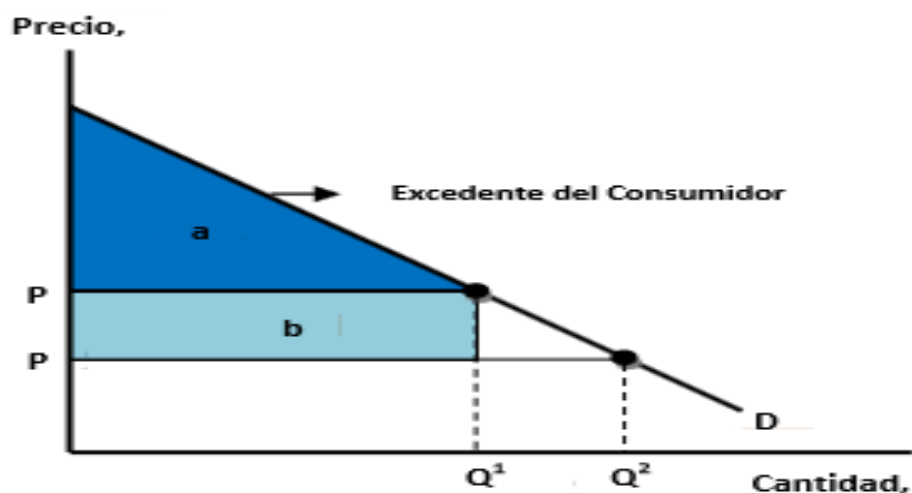
Oferta: Por oferta se entiende la cantidad de un producto, que los productores estarían dispuestos a producir y ofrecer a los compradores, en un momento dado, en un cierto lugar y a una serie de precios determinados.

La cantidad de un producto que será producido y ofrecido en venta varía en razón directa a los precios. (Arcila, 2006, pág. 241)

Excedente del Consumidor

“Es el área por debajo de la curva de demanda y arriba del precio”. (BERUMEN, 2002, pág. 145).

Figura N° 02: Excedente del Consumidor



Fuente: (Merino, 2010, pág. 187)

Elaborado por: (Obstfeld, 1994)

El **excedente del consumidor** mide la cantidad que un consumidor gana en la compra mediante la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que había estado dispuesto a pagar. El mismo puede obtenerse a partir de la curva de demanda del mercado. Según la autora (Merino, 2010) en su tesis.

Demanda.- la cantidad de una mercancía o servicio que se comprará a un precio determinado y en un tiempo dado. La demanda teórica corresponde a las necesidades de abastecimiento, y la demanda efectiva lleva envuelta la necesaria disponibilidad de capacidad de pago, para que la necesidad sea efectivamente satisfecha. (Arcila, 2006, pág. 142)

El autor señala que los excedentes tanto del productor como del consumidor, constituyen los métodos importantes de medición de los costes y beneficios de un arancel para su aplicación general, teniendo en cuenta los efectos a los que conducen su análisis y su proceso de aplicación.

Después de conocer que son los aranceles nos remitiremos a analizar las salvaguardias para identificar si esta medida restrictiva fue planeada entre las medidas emergentes para enfrentar la crisis económica mundial.

Salvaguardia

En el libro “Como Hacer Importaciones” del autor Estrada Heredia del año 2008 menciona a la salvaguardia de la siguiente manera:

“El acuerdo de salvaguardia autoriza a los países importadores a restringir temporalmente las importaciones si, tras investigaciones realizadas por las autoridades competentes, se comprueba que las importaciones han aumentado en tal cantidad (en cifras absolutas o en relación con la producción nacional) que causan daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.

En cuanto a la aplicación de las medidas de salvaguardia el objetivo de los gobiernos debe ser el promover el ajuste estructural y potenciar la competencia en los mercados internacionales en lugar de limitarla. Se dispone que dichas medidas de salvaguardia sólo se aplicarán

temporalmente a fin de que la rama de producción afectada pueda tomar medidas para adaptarse a la competencia más intensa a que dará lugar la supresión de esas medidas.”

En síntesis tenemos que las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que amenazan con dañar al sector nacional de cualquier industria, los cuales no están preparados para competir con los productos importados.

POLÍTICA FISCAL

Las empresas dedicadas al comercio de vehículos se encuentran bajo políticas fiscales que incluyen las leyes tributarias para su aplicación en el campo de importación, con una serie de parámetros arancelarios que deben de cumplir para la adquisición y posterior comercialización de un vehículo en territorio nacional. Puesto que en el sector automotriz un auto puede pagar 87% de tributos, y con esto aporta con impuestos y aranceles al Fisco, como resultado el precio del auto se eleva.

En libro *Introducción a la Economía* (Lugo, 2004, pág. 224), expone: “Es el conjunto de instrumentos y medidas que toma el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que ayuden a cumplir los objetivos de la política económica en general”.

Teoría tomada del libro *Journal of Political Economy* del autor J. Buchaman (1919) por (Roura, 2010, pág. 323) hace referencia a la política fiscal con el modelo postkeynesiano de John Maynard Keynes.

“Puede discutir seriamente alguien en el mundo postkeynesiano de 1975 la inclinación de los políticos a ampliar la deuda pública con preferencia a los aumentos de impuestos”.

La aplicación de la política fiscal a nivel nacional es con el objetivo de recaudar lo necesario de ingresos para el cumplimiento eficiente de la política económica.

Principales ingresos recaudados por la política fiscal:

- Impuestos
- Derechos
- Productos
- Aprovechamientos y el endeudamiento público interno y externo.

“La política fiscal como la acción del Estado en el campo de las finanzas públicas busca el equilibrio entre lo recaudado por los impuestos y otros conceptos y los gastos gubernamentales y los realizados con dichos ingresos (impuestos)”; (Lugo, 2004, pág. 225).

La política tributaria dedicada a la captación de impuestos de carácter nacional que respaldan los dos grupos de tributos, aplicados a las importaciones de los vehículos son:

- El Sistema de Rentas Internas (SRI):
 - Impuestos a los Consumos Especiales (ICE).
 - Impuesto al Valor Agregado (IVA).
 - Impuesto a la Salida de Capitales.
- La Corporación Aduanera del Ecuador (CAE):
 - Aranceles de importación.
 - Tasas portuarias.

Tributos al comercio exterior

Hecho generador de la Obligación Tributaria: “es el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de mercancías del territorio aduanero, bajo el control de la autoridad aduanera competente” (Maribel, 2012, pág. 41)

Impuesto a los vehículos

En el Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador por el autor:
(ANDRADE, 2001, pág. 2)

Art. 1.- Objeto del impuesto.- Establéese el impuesto anual sobre la propiedad de los vehículos motorizados, destinados al transporte terrestre de personas o carga, tanto de uso particular como de servicio público.

Art. 2.- Sujeto activo.- El sujeto activo de este impuesto es el Estado Ecuatoriano y lo administra a través del Servicio de Rentas Internas.

Art. 3.- Sujeto pasivo.- Son sujetos pasivos de este impuesto los propietarios de los vehículos a los que se refiere el artículo 1 de esta Ley.

Art. 4.- Base imponible.- La base imponible del tributo, será el avalúo de los vehículos que consten en la base de datos elaborada por el Servicio de Rentas Internas.

Art. 5.- Tarifa.- (Sustituido por el Art. 154 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Sobre la base imponible se aplicará la tarifa contenida en la siguiente tabla:

Cuadro N° 11: Avalúo de los Vehículos

BASE IMPONIBLE (AVALUO)		TARIFA	
Desde US\$ (Fracción Básica)	Hasta US\$	Sobre la Fracción Básica (USD)	Sobre la Fracción Excedente (%)
0	4.000	0	0.5
4.001	8.000	20	1.0
8.001	12.000	60	2.0
12.001	16.000	140	3.0
16.001	20.000	260	4.0
20.001	24.000	420	5.0
24.001	En adelante	620	6.0

Fuente: (ANDRADE, 2001)

Elaborado por: SRI

El CIF en la importación

Según el autor: (Maribel, 2012, pág. 43) menciona: El valor CIF, es la base imponible para el cálculo de los impuestos y comprende de la suma de los siguientes valores:

- Precio FOB (Valor soportado con factura)
- Flete (Valor de transporte internacional)
- Seguro (Valor de la prima)

TOTAL CIF

El tratamiento tributario del IVA

En la tesis: “Estudio de los Aspectos Tributarios e Importaciones en el Sector Automotriz en el año 2012”, expone:

La tarifa es del 12% para todas las importaciones con excepción de algunos bienes gravados con el 0%. La base imponible del IVA, en las importaciones es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de la importación. En el caso de las importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho por parte de la oficina de aduanas. (Maribel, pág. 44).

Tendrá tarifa 0% de IVA los bienes, sin fines comerciales y para uso exclusivo de destinatario, cuando el peso del envío no supere los cuatro kilos y su valor FOB sea menor o igual al 5% de la fracción básica desgravada de impuesto a, la renta de personas naturales (fracción es de \$9.720,00). En el caso del peso o el valor FOB del envío sean superiores a los establecidos, se deberá declarar y pagar el IVA sobre el valor FOB del envío, al momento de la desaduanización. (2012, pág. 44).

La tarifa 12% y 0% del IVA son impuestos por la ley de Régimen Tributario Interno para su aplicación en el campo aduanero con sus tributos de importación de los diferentes bienes para su posterior ingreso al territorio nacional.

Determinación Base Imponible del IVA

Se tomará en cuenta para la determinación de la base imponible del IVA según el autor; (Maribel, 2012, págs. 45,46), lo siguiente:

$$\text{Base imponible} = \text{CIF} + \text{AD-VALOREM} + \text{ICE}$$

Ejemplo:

CIF: (Costo del bien importado más transporte y más segura) = 12.000,00

AD-VALOREM: con un arancel al 20% = 2.400,00

ICE tarifa del 20% y la base imponible, recargo del 255 = 3.000,00

Base imponible = CIF + AD-VALOREM + ICE

Base imponible = 12.000,00 + 2.400,00 + 3.000,00

Base imponible = 17.400,00

IVA = Base imponible * Tarifa IVA 12%

IVA = 17.400,00 * 12%

IVA = 2.088,00

Tratamiento tributario del ICE

En el caso de importaciones, la liquidación del ICE se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizara previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas.

Según el autor; (Aspectos Tributarios e importaciones en el Sector Automotriz, 2012, pág. 46), “Estarán exentos del ICE para el sector automotriz los vehículos híbridos, los vehículos ortopédicos y no ortopédicos, importados o adquiridos localmente destinado a persona con discapacidad, contemplados en la Ley de Discapacidad y la Constitución”.

Base Imponible del ICE

La base imponible de los productos sujetos al ICE de producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales impuestos por el SRI. A esta base se aplicará la tarifa ad-valorem que se establecen en esta ley; un 25% de margen mínimo presuntivo de comercialización. (Maribel, 2012, pág. 46).

En base al PVP

Según el autor Sandra Marín en su tesis: (2012, pág. 47) señala:

- Base imponible = $PVP / ((1+\%IVA)*(1+\%ICE \text{ vigente}))$
- En base al precio ex fábrica o ex – aduana
- Base imponible = $(\text{Precio ex fábrica o ex – aduana}) * (1+25\%)$

Tarifas del ICE

En la Ley de Régimen Tributario Interno hace referencia a las tarifas del ICE para vehículos importados según el peso de cada modelo.

“La base imponible de los productos sujetos al ICE, de producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE. A esta base imponible se aplicarán las tarifas Ad-valorem que se establece en este artículo de esta Ley”. (Nacional, 2009)

Cuadro N° 12: Grupo II Tarifa

CUADRO		N°1
Clasificación del ICE de acuerdo al precio de venta del vehículo		
GRUPO II	TARIFA	
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 USD 20000	5%	
-Camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30000	5%	
-Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20000 y de hasta USD 30000.	10%	
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30000 y de hasta USD 40000	15%	
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40000 y de hasta USD 50000	20%	
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50000 y de hasta USD 60000	25%	
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60000 y de hasta USD 70000	30%	
-Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70000	35%	

FUENTE: (Ecuador A. N., 2008, pág. 22)

Elaborado por: Asamblea Constituyente

El cálculo del ICE será similar para los vehículos híbridos y eléctricos contemplados en esta ley.

POLÍTICA ECONÓMICA

(Macedo, 2006), en su Libro Economía menciona a la política económica como una ciencia del desarrollo de las relaciones sociales de producción; es decir, de las relaciones económicas entre los hombres. Estudia las leyes que rigen la producción y la distribución de los bienes materiales en la sociedad humana a todo lo largo de las diversas fases de su desarrollo.

El autor (Roura, 2010, pág. 19); en su libro Política Económica expresa:

“Política Económica designamos generalmente la aplicación de determinadas medidas que realizan las autoridades para conseguir unos determinados fines.”

Principales objetivos de la política económica:

Los objetivos económicos-sociales son, en alguna medida, el resultado de los fines de carácter más general, ya que implican una cuantificación de lo que se pretenderá lograr para mejorar el bienestar económico o una mayor igualdad entre los ciudadanos.

Cuadro N°13: Principales objetivos de la política económica

Objetivos	Significado y medición
CRECIMIENTO ECONÓMICO	Lograr tasas de incremento de la producción de forma sostenida, incluyendo cambios estructurales continuos en el tejido productivo, y sostenible, respetando el medio ambiente y los equilibrios básicos. Suele establecerse en términos de tasa media anual de crecimiento del PIB y también mediante la tasa de crecimiento del PIB per cápita.
PLENO EMPLEO	Garantiza la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar un nivel de vida razonable para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible; reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo; eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistentes en el largo plazo. Los indicadores están referidos al mercado de trabajo: tasa de desempleo; tasa de actividad; tasa de ocupación.
ESTABILIDAD DE PRECIOS	Mantenimiento del nivel general de precios, o una tasa de inflación reducida. Su medida más habitual es a través del índice de precios al consumo (IPC), aunque también son útiles un índice de precios al por mayor y el deflactor del PIB.
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTE Y LA RIQUEZA	Reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos. La medición de este objetivo suele hacerse a través de la distribución del total de la renta familiar total; el porcentaje de

	familias que disfrutaran de una renta familiar menor que la media; distribución de la renta entre áreas rurales y urbanas.
EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS	Reducir el déficit exterior a medio plazo; mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior a la vez que el equilibrio e interno. El indicador por excelencia es el saldo de la balanza por cuenta corriente.

Fuente: (Roura, 2010, pág. 60)

Elaborado por: Diana Paredes

Los principales objetivos de la política económica suelen figurar en casi todas las propuestas, algunos análisis comparativos sobre la política económica de mercado con otros países se basan generalmente al principal componente social es decir al bienestar ciudadano.

El Empleo

Para Juan Roura, en su libro: Política Económica elaboración, objetivos e instrumentos, expone:

“El pleno empleo no es un término preciso, no significa que todo el mundo trabaje, sino que podríamos aproximarnos a él enfocándolo como una utilización óptima de los recursos humanos y de las capacidades productivas, en un cierto estudio de la técnica”. (Roura, 2010, pág. 147)

Para el autor de la Política Económica (Roura, 2010, pág. 154), el empleo se divide en:

- **Población Activa:** Es la fuente principal para conocer la estructura y la evolución del mercado de trabajo.
- **Población económicamente activa:** Está integrada por la población de 16 años y más que durante la semana de referencia está trabajando o bien busca activamente un puesto de trabajo.
- **Población ocupada:** Está configurada por aquellas personas que en la semana de referencia desempeñan una actividad laboral ya sea por

cuenta propia o por cuenta ajena. Los ocupados se pueden considerar y desde distintos puntos de vista:

- Según su situación profesional.- No asalariados o trabajadores por cuenta propia (empleadores, empresarios sin asalariados y trabajadores independientes) y asalariados por cuenta ajena. Los asalariados pueden ordenarse atendiendo al sector donde trabajan.
 - Según la duración de la jornada laboral.- Con respecto a este criterio, los ocupados pueden dividirse en ocupados a tiempo completo (cuando la actividad laboral supera las 30 horas a la semana) y ocupados a tiempo parcial (cuando la duración de la jornada habitual semanal es inferior a las 30 horas).
- **Parados:** Aquellas personas de 16 años y más años que en la semana de referencia han estado disponibles para trabajar pero que, buscándolo activamente, no han encontrado un puesto de trabajo.
 - **Población económicamente inactiva:** Todas aquellas personas que teniendo 16 años y más años no están ocupadas ni paradas. Dentro de este amplio colectivo estarían comprendidos: estudiantes, jubilados, labores del hogar, pensionistas, incapacitados para trabajar, etc.

En el mercado de trabajo se elabora un conjunto de indicadores los cuales permite establecer una serie de relaciones analíticas según el autor (Roura, 2010, pág. 154)y son:

- Tasa de actividad.- Cociente entre el total de activos y la población de 16 y más años.
- Tasa de ocupación o de empleo.- Cociente entre el total de ocupados y la población de 16 y más años.
- Tasa de paro.- Cociente entre el total de parados y la población activa.

La estabilidad de precios

En su libro Política Económica el autor (Roura, 2010, pág. 168) hace referencia a la estabilidad de precios; “a la falta de variaciones importantes en los precios de una economía, y por lo tanto, la permanencia del nivel general de precios en el tiempo”.

La estabilidad de precios y los efectos de la inflación: La estabilidad de precios es una de las metas más importantes de la política económica; dentro del sector privado, se producen

redistribuciones de renta debido al retraso temporal de los salarios y las pensiones.

Efectos sobre la producción y el empleo: Los niveles eficiencia se traducen en unos menores niveles de la producción, pero la inflación afecta negativamente a la propia tasa de crecimiento de economía. (Roura, 2010, pág. 194)

El crecimiento económico

El autor Roura señala en su libro al crecimiento económico como: “la expansión del PIB potencial de una zona geográfica determinada”. (Roura, 2010, pág. 204)

La estimación del PIB potencial; se ha considerado como una herramienta muy útil para el análisis macroeconómico.

La redistribución de la renta

Según Roura (2010, pág. 244); citado en el libro Política Económica, define: La distribución *sectorial* de la renta está dentro de las políticas de oferta en relación con los cambios estructurales en el PIB en los sectores; agropecuario, industrial y de servicios, la *espacial* se refiere a las diferencias que pueden existir en los niveles de renta desde la perspectiva territorial, siendo objeto específico de análisis por parte de la economía regional.

Equilibrio de la balanza de pagos

“Reducir el déficit exterior a medio plazo; mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior a la vez que el equilibrio interno. El indicador por excelencia es el saldo de la balanza por cuenta corriente”. (Roura, 2010, pág. 61).

Según el autor (Lugo, 2004) en el libro *Introducción a la Economía*, menciona: “La balanza de pagos es una cuenta nacional que resume el valor de las exportaciones e importaciones realizadas durante un año”.

En conclusión de los principales objetivos de la política económica son su aplicación para cada sector en beneficio de la población de un país, pensando en el equilibrio de vida económica de los involucrados. Las medidas tomadas por el estado son aplicadas en inversiones a largo plazo con el objetivo de obtener incremento en la renta para distribuir las en los sectores de la población con un ingreso económico bajo.

Marco conceptual variable dependiente: Gestión Empresarial

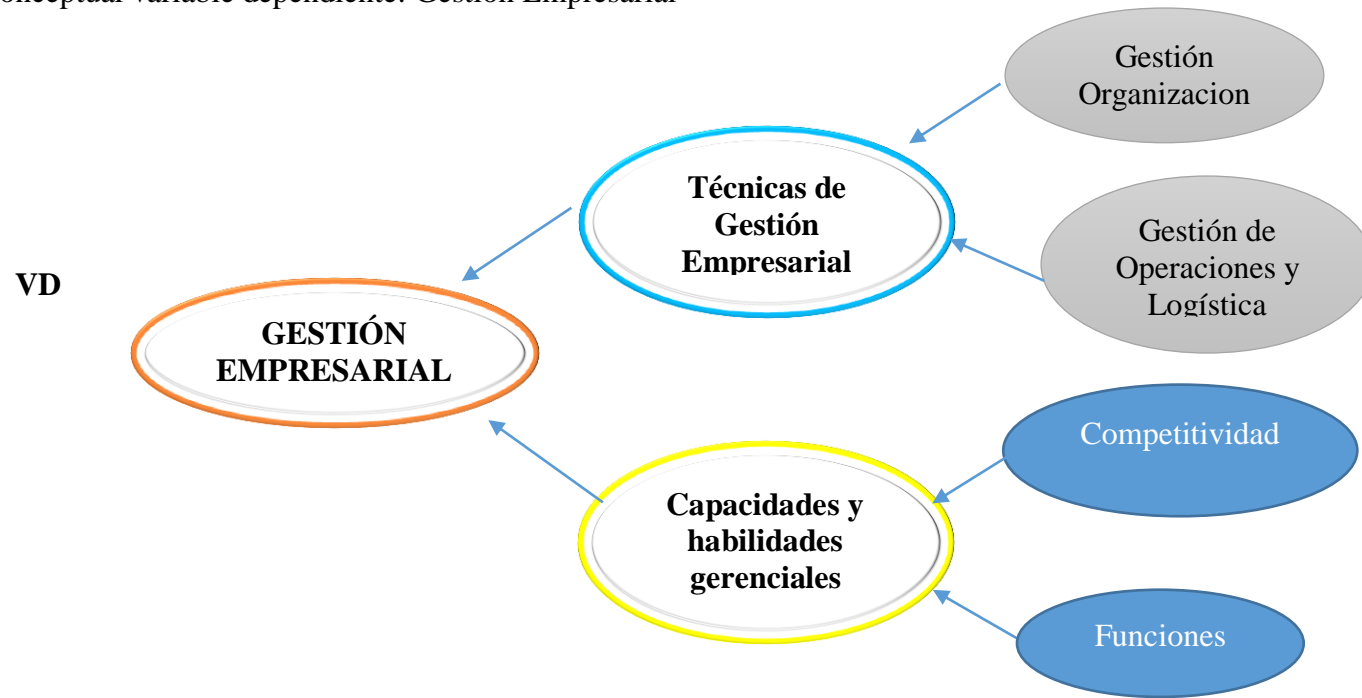


Gráfico N° 13: Subordinación Variable Dependiente
Elaborado por: Diana Paredes (2015)

Categorización de la Variable Dependiente: La Gestión Empresarial

ORGANIZACIÓN

“Una organización es un sistema diseñado para alcanzar ciertas metas y objetivos. Estos sistemas pueden, a su vez, estar conformada por otros subsistemas relacionados que cumplen funciones específicas. (Ponce, 2003)”.

“La organización es el resultado de coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (Humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias de tal manera que se logren los fines propuestos. (Gordillo, 1997)”.

(Macedo, 2006), La organización es el acto de dirigir, organizar, sistematizar el proceso productivo y lo lleva a cabo los administradores, gerentes, economistas, contadores que se encuentran en puesto directivos de la unidad productora. La remuneración del capital y la organización es la ganancia.

En resumen podemos decir que la organización es un sistema diseñado para cumplir metas y objetivos ya trazados en un tiempo determinado siguiendo un proceso sistematizado.

DIRECCIÓN

Como elemento de la gestión empresarial la dirección es principalmente la parte de la gerencia que lideran las actividades designadas.

“La dirección es el arte y la ciencia de poner en práctica y desarrollar todos los potenciales de una empresa que le aseguren su supervivencia a largo plazo, su competitividad, su eficacia, eficiencia y productividad.” (Acero, 2010)

Edgar Den: “es la forma como la gerencia y los administradores lideran e influyen en sus subordinados, haciendo que se efectúen las tareas asignadas dentro de la empresa”. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010)

Etapas de la dirección

Las etapas de la dirección son las siguientes:

- Toma de decisiones: Es facilitar y promover la elección de un curso de acción entre varias alternativas y la responsabilidad más importante del administrador. Al tomar decisiones debe tener en cuenta lo siguiente:
- Definir el problema: Es necesario definir perfectamente cuál es el problema que hay que resolver.
- Analizar el problema: Una vez determinado el problema es necesario desglosar sus componentes el sistema en que se desarrolla a fin de poder determinar posibles alternativas de solución. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010)

De acuerdo a los párrafos anteriormente mencionados se puede concluir que en la dirección se manejan diferentes etapas, que deben ser analizadas minuciosamente para la acertada toma de decisiones referente al análisis de un problema determinado para elegir la alternativa de solución más acertada.

GERENCIA

La gerencia es un cargo que ocupa el director de una empresa que tiene como fin dirigir todas las áreas gerenciales de manera de vincular sus actividades de la forma más beneficiosa conforme al objetivo estratégico de la empresa dentro de sus funciones debe

representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010)

“Dirige la actividad de las distintas gerencias, controla el cumplimiento de los procedimientos dispuestos para los distintos fines, determina normas administrativas y define áreas y atribuciones del personal.” (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010)

La palabra gerencia se utiliza denominar al conjunto de empleados de alta calificación que se encarga de dirigir y gestionar los asuntos de una empresa. La gerencia es la ciencia que enseña la más eficiente forma de conducir empresas hacia metas previamente fijadas. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

La gerencia ocupa un lugar muy importante en la empresa puesto que es la cabeza principal de la organización para la guía del cumplimiento de objetivos y la obtención en el incremento de la rentabilidad.

Las Funciones de la Gerencia

Gerenciar es hacer que los objetivos en la empresa se logren, a través de los colaboradores que trabajan en ella.

Para que se puedan lograr los objetivos que establece la gerencia, se debe cumplir con ciertas actividades: planear, organizar, dirigir y controlar.

Planear: implica que el gerente y los directivos proyecten de antemano sus metas y acciones. Para poder realizar la planeación es necesario tener la visión proyectada de la empresa. Para proyectar las metas y acciones, hay que poseer un amplio conocimiento de la organización, de las actividades que se realizan, de la competencia, del mercado en general y del medio socio económico actual y proyectado,

en el que opera o planea operaciones la compañía. Por medio de la planeación, la organización garantiza su supervivencia en el futuro (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010)

Organizar: “significa que el gerente y los directivos de la empresa coordinen los recursos materiales y humanos con que cuentan la compañía. Esta actividad es básica, puesto que es la forma para poder alcanzar las metas anteriormente establecidas.”

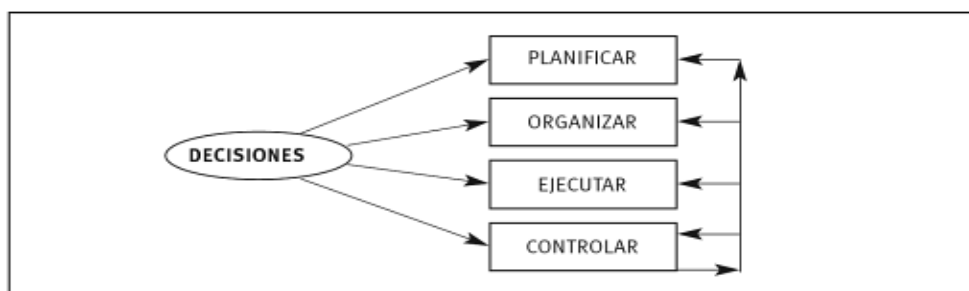
Dirigir: “comprende el proceso de influir en las personas para que contribuyan a las metas del equipo de trabajo y, por ende, de la organización”.

Controlar: esta actividad busca que los gerentes se aseguren de que la empresa siga el camino que se había planeado con anterioridad. Tiene gran trascendencia, ya que hace posible descubrir las fallas en qué se está incurriendo y que no permiten su adecuado funcionamiento, para poder tomar las medidas correctivas adecuadas. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

Respecto a las acciones que se derivan del control estas actúan sobre:

- 1.- Los *objetivos y planes*, en cuanto que por probarse incorrectos hayan de modificarse.
- 2.- La *organización*, para alcanzar los objetivos y planes, cuando se muestre incapaz para este propósito.
- 3.- La ejecución de los planes, si no es la más apropiada.

Figura N° 03: Dinámica de la Gestión



Fuente: (Veiga, 2013, pág. 23)

Instrumentos de Control

Cada instrumento de Control tiene su propósito, pero, en su conjunto, cubren razonablemente las necesidades de control en cualquier organización.

Cuadro N° 14: Instrumentos de Control

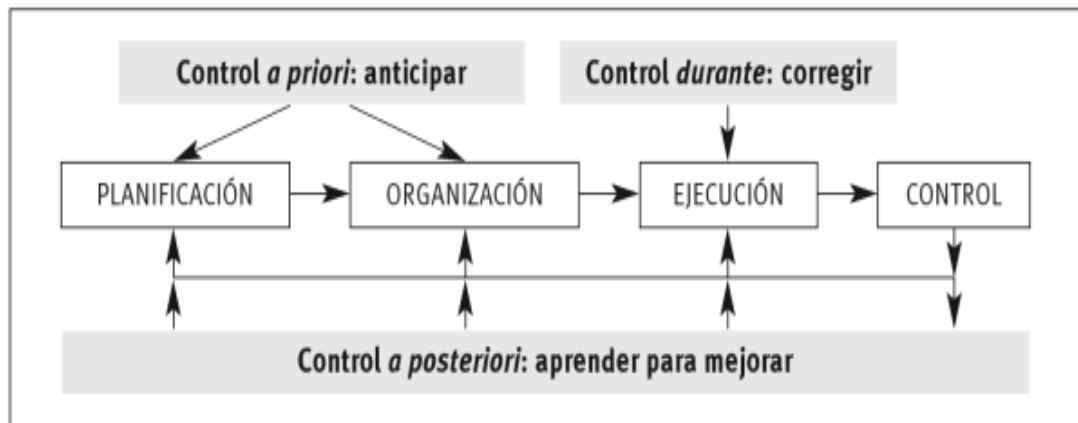
Instrumentos	Descripción
• Manuales organizativos y de procedimientos	Incluyen funciones, responsabilidades y decisiones de las unidades de actividad y políticas para la toma de decisiones.
• Intervención	Autorización individualizada de gastos y pagos con énfasis en aspectos formales.
• Inspección	Revisión <i>a posteriori</i> de actuaciones individuales.
• Control interno	Fijación de procedimientos <i>a priori</i> , con asignación previa de autorizaciones, segregación de funciones y limitación de importes.
• Auditoría interna	Revisión de la razonabilidad de la información y comprobación de procedimientos, mediante personal de la propia empresa.
• Auditoría externa	Examen por firma externa de la razonabilidad de los estados financieros.
• Auditoría operativa	Evaluación de la calidad de la gestión.
• Contabilidad analítica	Información sobre los costes e ingresos por producto y centro de responsabilidad a efectos de planificación, control y toma de decisiones.
• Control presupuestario	Comparación de los resultados obtenidos con los presupuestados, con desglose de desviaciones por causas y responsables.
• Análisis por ratios	Comparación de indicadores seleccionados con los valores fijados como objetivos.
• Cuadro de mando	Documento que sintetiza la marcha de la empresa (o de una de sus áreas) con relación a sus objetivos más relevantes.

Fuente: (Veiga, 2013, pág. 25)

El análisis de estos instrumentos sugiere las siguientes consideraciones:

- a) Por el componente temporal cabe diferenciar el control *a priori* del control *a posteriori*. En general, cuando se habla de control se hace referencia al segundo y así lo establece el principio de cálculo de desviaciones. Sin embargo, el concepto *a priori* es igualmente útil, porque el primer requisito para que se cumpla un objetivo es establecerlo y comunicarlo con claridad, como hacen, por ejemplo los manuales organizativos y de procedimientos.

Figura N° 04: Dimensión Temporal del Control



Fuente: (Veiga, 2013, pág. 247)

- b) El control de gestión se ejerce no sobre las cosas sino sobre las personas. Para influir sobre la conducta del personal a fin de que apoye a los objetivos de la empresa se pueda controlar:
- Los resultados de su gestión
 - Las acciones que ejecutan
 - Su compromiso.
- c) En cuanto a las unidades de medición se puede identificar tres:
- La más frecuente es la que se expresa en *unidades monetarias*, pues permiten homogenizar actuaciones y desempeños diferentes. Los controles financieros son capaces de medir y evaluar la ejecución de áreas no financieras.
 - También es habitual utilizar *unidades físicas* como pueden ser, por ejemplo, la producción en toneladas o la planilla media.
 - El uso de *ratios*, ya sean financieros u operativos, es recomendable cuando el cociente entre dos cantidades resulte más significativo o diferencial que la información que suministren ambas por separado.

Estas medidas permiten matizar y enmarcar las actuaciones reflejadas en términos cuantitativos. Siendo el caso del ambiente laboral; de la imagen de la empresa en el mercado, de la innovación o de la satisfacción de sus clientes.

GESTIÓN EMPRESARIAL

La Gestión Empresarial es la coordinación de individuos y recursos materiales para el logro de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de cuatro elementos:

- Dirección hacia objetivos.
- Participación de personas.
- Empleo de técnicas.
- Compromiso con la organización.

Asimismo, avalúa los resultados y el desempeño de la organización por medio de sistemas de información y conocimiento de la producción, comercialización, distribución y finanzas, así como del aprovechamiento de las capacidades humanas, para generar sus productos y servicios. (Rodríguez, 2011, pág. 77)

“El término Gestión Empresarial se refiere al vocablo inglés *management* que significa: “manejo”, “gerencia”, “gobierno”, “dirección”, “cuerpo de directores”. Como actividad se refiere a la realización de la gestión, de las tareas de la gerencia o del proceso administrativo en las organizaciones.” (Carlos Martínez Fajardo, 1995, pág. 36).

Gestión Empresarial es la función que debe llevar a cabo el área gerencial y administrativa dentro de una empresa, es importante definir que significa gerenciar; es hacer que los objetivos en la empresa se logren, a través de los colaboradores que trabajan en ella. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

En pocas palabras podemos decir que la Gestión Empresarial es el proceso de planificar, organizar, dirigir y evaluar una empresa; con el objetivo de la mejora continua con la toma de decisiones a tiempo puliendo con eficacia una actividad empresarial.

Funciones de la Gestión

El sistema de gestión empresarial es el conjunto de técnicas aplicables a la dirección eficaz de una organización específica basada en cuatro funciones (Carlos Martínez Fajardo, 1995) que son:

- **Planificación:** es la proyección impresa de las acciones de corto, mediano y largo plazos de las empresas para que operen con éxito en el contexto en donde actúan, lo cual permite administrar sus recursos, organizacionales internamente, dirigirlas, gerenciarlas y controlarlas
- **Organización:** es la estructuración de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.
- **Dirección:** significa conducción hacia un rumbo concreto con un objetivo por lograr.
- **Control:** proceso que garantiza que las actividades reales se ajusten a las actividades planeadas.

Función esencial del sistema de Gestión Empresarial

Integrar los elementos básicos de las organizaciones con la finalidad de conducir eficazmente su producción, de proyectar y lograr eficacia en sus resultados.

Niveles y Estructura de la Gestión

La gestión empresarial se presenta jerárquicamente, basada en niveles superiores e inferiores:

Cuadro N° 15: Niveles de Gestión

NIVEL	CARGO	ACTIVIDAD
1	Director General Directores Ejecutivos	Representan la parte superior de la gestión
2	Directores Comerciales Gerentes de Área	Gestión Intermedia
3	Juntas de Venta Supervisores	Están al frente de la gestión
4	Vendedores Asesores	Personal de apoyo

Fuente: (Herrera, 2014, pág. 37)

Técnicas de Gestión Empresarial.- El proceso de la gestión empresarial tiene varios pasos:

Análisis Estratégico

Gestión Tecnología de la información.- “Aplicar sistemas de información y comunicación intra y extra empresa en todas sus áreas, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso del internet”. (Herrera, 2014, pág. 38)

Gestión Financiera.- Empieza con presupuestos financieros de entradas y salidas, flujos de caja y proyecciones de futuros desarrollos de la firma, con la demanda estimada de sus productos, los gastos financieros, administrativos y operativos, basándose en el sistema económico y en proyecciones macroeconómicas estimadas; con base en ello, el gerente financiero prepara y presenta a la gerencia general los presupuestos financieros de corto, mediano y largo plazo. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

Gestión del Recurso Humano.- “Es la parte de la administración que se encarga de la vinculación, mantenimiento, remuneración y bienestar social del factor humano, a través del cumplimiento de sus funciones básicas, planeación, organización, dirección y control, en búsqueda de la calidad de vida en el trabajo”. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

Gestión Ambiental.- “Determinación de los aspectos y los factores del medio ambiente nacional e internacional económicos, tecnológicos, culturales, políticos y legales que influyen actualmente y en un futuro sobre la empresa para poder alcanzar sus objetivos”. (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010).

Gestión Organizacional.- “Consiste en establecer formalmente el conjunto de relaciones de trabajo, autoridad y responsabilidad entre las personas que conforman una institución o empresa, formalizando su estructura social interna.” (Carlos Martínez Fajardo, 1995).

Gestión de Operaciones y Logística.- “Suministrar bienes y servicios que satisfagan necesidades del consumidor, transformando materias primas, mano de obra, energía, insumos, información en productos finales debidamente distribuidos”. (Herrera, 2014, pág. 38).

Sistemas de información Gerencial: “(comunmente llamdo MIS, Management Information System); suministra información específica para tomar decisiones estratégicas gerenciales, basados en los cambios y tendencias macroeconómicas, de la industria y de la organización.” (Berghe, Gestión y Gerencia Empresariales, 2010, pág. 120).

Trabajo en Equipo: Implica compromiso, no es sólo la estrategia y el procedimiento que la empresa lleva a cabo para alcanzar metas comunes. También es necesario que exista liderazgo, armonía, responsabilidad, creatividad, voluntad, organización y cooperación entre cada uno de los miembros. Este grupo debe estar supervisado por un líder, el cual debe coordinar las tareas y hacer que sus integrantes cumplan con ciertas reglas. (Gil’Ad, 2015)

¿Qué Maneja el Gerente Integral?

Cinco Recursos que manejan los gerentes y son los siguientes según el autor (Sallenave, 2002, pág. 25):

- Recursos Humanos: Personas
- Recursos Físicos: Planta, equipos, productos
- Recursos Financieros: Dinero
- Recursos Tecnológicos: Tecnologías
- Tiempo

Competitividad.- La competitividad de una empresa consiste en: Crear, desarrollar y sostener capacidades para conquistar la preferencia de los consumidores en los mercados de productos o servicios, y así generar resultados financieros (rentabilidad) y humanos (desarrollo integral) en los plazos corto, mediano y largo. (Rodríguez, 2011).

Funciones”.-El gerente en toda organización empresarial es una especie de director técnico (global o de un área determinada)” según el autor:(CATIE, 2003).

El ciclo de gerenciamiento y sus funciones típicas:

- Planificar.- Consiste en el proceso de prever contingencias futuras. Parte de la formulación de objetivos y actividades en el plan operativo anual (POA).
- Organizar.- es el proceso de diseño y construcción de la estructura que relaciona el recurso humano con los elementos físicos y los cargos.
- Dotar de Personal.- es el proceso por el cual se integra al personal en los puestos de trabajo determinados por la estructura.
- Dirigir.-Es el proceso de influencia y coordinación que se ejerce para armonizar los objetivos individuales con los de la empresa.
- Controlar.- Es el proceso de medición de resultados y comparación de las acciones realizadas, con los estándares e

indicadores, dentro de un período determinado. Por este medio se puede detectar desvíos, cambios, hacer correcciones a tiempo (cambiando el plan o la asignación de recursos). (2003, págs. 24, 25).

La función de un gerente se basa en todos los parámetros para su cumplimiento de objetivos empresariales, todos son importantes para al final de un período de actividades se mida el alcance de las metas empresariales propuestas.

c. Preguntas Directrices

Es la aplicación de las Medidas Arancelarias impuestas por el gobierno lo que afectó a la Gestión Empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA).

1. Señalamiento de la Variables

Variable Independiente: Medidas Arancelarias

Variable Dependiente: Gestión Empresarial

Unidad de Observación: Empresa Automotores de la Sierra S.A.

Término de Relación: Las, los, de, que, son, afectación, la provocan.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

a. Modalidad

La metodología es el camino a seguir mediante la descripción, explicación y justificación de los métodos manejados. (Godoy, 2011, pág. 10)

Para (Bravo, 1995, pág. 28) “La investigación es averiguación de algo no conocido o búsqueda de solución a algún problema”.

El proceso de investigar consiste en la obtención de información clave para comprobar, desarrollar, corregir y entender el conocimiento.

Modalidad Básica de Investigación

En la investigación los métodos investigativos que se utilizaron son:

- De campo
- Bibliográfico

Investigación de campo

De acuerdo con (Bravo, 1995, pág. 357) son realizadas en “ambientes físicos o sociales naturales, es imposible el control directo de esta variables, pero se puede intentar determinar sus efectos mediante la aplicación de alguna de las técnicas de análisis contextual existentes”.

Por medio de la investigación de campo se reunió la información en el lugar de los hechos donde se produce el problema.

Investigación bibliográfica – documental

En libro de Tesis Doctorales y Trabajos de Investigación Científica de (Bravo, 1995, pág. 280) aparece como “una de las partes capitales de las ciencias de la documentación, que tiene como su objetivo básico: recuperar prontamente y con precisión entre la masa de documentos almacenada, los que sean de interés como fuentes de información de la investigación”.

De esta manera la recopilación conceptual en la investigación se lo realizó en base a las variables de estudio las medidas arancelarias y la gestión empresarial aplicándolo en el desarrollo del Capítulo II, así como también fue necesario recopilar datos contables y financieros para realizar una comparación de los resultados de los años anteriores con los actuales.

a.1 Enfoque

Para (Razo, 2001, pág. 127) “Una de las formas de realizar una investigación es con enfoques cualitativos y cuantitativos, los cuales se distinguen entre sí por la forma como se hace el planteamiento del tema, la recopilación y el análisis de la información, así como la presentación de los resultados”.

El autor (Razo, 2001, pág. 127) señala que “el enfoque cuantitativo se centra en la medición y la comprobación por lo que se manejan datos cuantificables, medibles y objetivos”.

En libro (Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis, 2001) menciona al “enfoque cualitativo, los datos son observables, subjetivos y difícilmente medibles”.

El enfoque del presente trabajo fue en mayor grado cuantitativo, puesto a que los objetivos y el proceso a seguir son conocidos, y se buscó la causa del problema

detectado, es decir, la afectación que tiene las medidas arancelarias y la gestión empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A.; y por otro lado el enfoque cuantitativo se presentó en menor grado en la investigación puesto que las técnicas aplicadas permitieron la comprobación de la hipótesis planteada, a través del uso de encuestas aplicadas a los directivos, empleados y clientes.

a.2 Nivel de Investigación

Investigación exploratoria

En libro (Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis, 2001, pág. 24) del autor Carlos Muñoz considera a la investigación exploratoria cuyo “objetivo está encaminado en examinar un tema o problemática de investigación para profundizar de manera preliminar con la aproximación a los resultados, aplicando como el caso más común la encuesta”.

A través de la aplicación de una encuesta se recopilaron datos que sirvieron para tener un mejor punto de vista del problema y poder presentar una solución acertada del mismo.

Investigación Descriptiva

Para (Razo, 2001, pág. 23) “la investigación descriptiva es analizar algún hecho, imágenes, gráficas, tablas y datos recopilados con un propósito definido, el de la comprensión y solución de problemas”.

Los estudios descriptivos con los datos recopilados, analizados e interpretados para su mejor aplicación.

Técnicas e Instrumentos de Investigación

Técnica: Entrevista

Instrumento: Guía de la Entrevista
Dirigido a: Gerente General y Gerentes de Línea de la empresa
Objetivo: Obtener información financiera y administrativa de la empresa.

Técnica: Encuesta
Instrumento: Cuestionario
Dirigido a: Clientes de venta de vehículos, servicios y empleados.
Objetivo: Conocer los niveles de satisfacción en los diferentes casos.

Técnica: Documental
Instrumento: Análisis de registros financieros.
Objetivo: Obtener información financiera de la compañía.

Técnica: Bibliográfica.
Instrumento: Resúmenes bibliográficos.
Objetivo: Obtener información técnica del área de los Procesos de Créditos y la Rentabilidad.

b. Población y Muestra

Población

Según (Scheaffer, 1987, pág. 20) en su libro Elementos de Muestreo, considera que: “Una población es una colección de elementos acerca de los cuales deseamos hacer una inferencia”.

En la elaboración de la presente investigación fue preciso aplicar a la población involucrada en el problema presentado, como son los directivos, personal del área contable y clientes de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Cuadro N°16: Directivos – Proceso Operativo de la empresa “Automotores de la Sierra S.A”

CARGO	CANTIDAD
Directivos	
Directores	8
Presidente Ejecutivo	1
Vicepresidente Ejecutivo	1
Gerente General	1
Administración	
Gerente General	1
Gerente Postventa	1
Sub-Gerente Comercial	1
Gerente Financiero	1
Gerente de Calidad	1
Jefe de Crédito y Cobranza	1
Gerente de Ventas Livianos	1
Gerente de Servicios	1
Auditor	1
Contadora General	1
Asistente Contable/Costos	1
Asistente Presupuestos	1
Auxiliar Contable	1
Analista Garantías	1
Asesores Comerciales de Planta	8
Asesores Comerciales Externos	10
Jefe Latonería	1
Jefe de Personal	1
Asesor Latonería	1
Facturador	3
Coordinador de Accesorios	5
Mecánica y Lavandería	13
TOTAL EMPLEADOS:	62

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Diana Paredes (2015)

Muestra

En ocasiones cuando no es posible la observación de todos los individuos de la población debido al coste que ello supone; en estas situaciones, se trabaja con un

subconjunto de elementos de la población según (Sabadías, 1996, pág. 34) , dice que el número de elementos de la muestra es su tamaño.

Tamaño de la muestra

Para (Luceño, 2004, pág. 7), el tamaño de la muestra “es el número de ítems o individuos de los que se han obtenido los datos de la muestra. La variable que se observa en cada individuo puede ser multidimensional. El tamaño de la muestra suele asignarse por la letra n ”.

Es decir que en el proceso investigativo se establecerá una muestra, misma que permitirá conocer los requerimientos del estudio de una manera más precisa, para lo cual se realizará la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$n = \frac{PQN}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

Simbología

- n = Tamaño de la muestra
- PQ = Constante de probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia
(0.5) (0.5) = 0.25
- N= Población
- E = Error de muestreo (0.05)
- K = Coeficiente de corrección del error del muestreo (2)

Según la información de la empresa Automotores de la Sierra S.A en el departamento de facturación el número de clientes al 10 de diciembre fue:

Clientes de la línea livianos= 2629

Población = Facturas Enero – Diciembre 2015

Datos:

$$n = ?$$

$$N = 2629$$

$$E = \text{Error de muestreo (0.05)}$$

Para el presente trabajo de investigación se consideraron a los clientes con sus facturas de venta de la línea livianos de la empresa Automotores de la Sierra S.A de la ciudad de Ambato de la fecha comprendida del 1 de enero al 30 de diciembre de 2015. Tomando como referencia la aplicación de la fórmula para la muestra, se obtiene lo siguiente:

Fórmula:

$$n = \frac{PQN}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$
$$n = \frac{(0,5)(0,5)(2629)}{(2629-1) \frac{0,05^2}{2^2} + 0,25}$$
$$n = \frac{657,25}{(2628) \frac{0,0025}{4} + 0,25}$$
$$n = \frac{657,25}{(2628 * 0,000625) + 0,25}$$
$$n = \frac{657,25}{1,89}$$

$$n = 347,75$$

Es decir que el análisis se debe aplicar a 347 clientes.

b. Operacionalización de las variables

En su libro (Metodología de la Investigación Científica en Postgrado, 2010, pág. 32)menciona a la operacionalización de variables “es el proceso de un nivel abstracto a un plano operacional se denomina operacionalización, y la función básica de dicho proceso es precisar o concretar al máximo el significado o alcance que se otorga a una variable en un determinado estudio”.

Pasos para operacionalizar las variables según el autor (Bravo P. R., 1998):

- a) Representación del concepto de variable
- b) Especificación del concepto propuesto
- c) Elección de indicadores

A través del concepto de cada una de las variables se encierra y da sentido preciso; ya que permite identificar los indicadores de la presente investigación para realizar su medición y cuantificación.

Cuadro N° 17: Operacionalización de variable independiente: Medidas Arancelarias

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS O DEFINICIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA/ INSTRUMENTO
Las Medidas Arancelarias son gravámenes aplicados a la importación de mercancías, que tienen como objetivos modificar los precios relativos, para proteger las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso e incrementar la recaudación de los impuestos.	Aranceles	Arancel Ad-valorem Arancel específico	¿Cuáles son los efectos que tiene el incremento de las medidas arancelarias a las importaciones de vehículos?	T: Entrevista al Gerente de la Matriz, de la empresa Automotores de la Sierra S.A.
	Efectos de un Arancel	Excedente del Consumidor Excedente del productor	¿Considera que los vehículos importados son de mejor calidad que los ensamblados en el país?	
	Impuestos y Tributos	IVA ICE	¿Qué modelo de vehículo adquirió en el periodo del año 2014 al 2015?	I: Cuestionario Estructurado

Elaborado Por: Diana Paredes

Cuadro N° 18: Operacionalización de la variable dependiente: Gestión Empresarial

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS O DEFINICIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA/ INSTRUMENTO
<p>Gestión Empresarial</p> <p>Es el proceso de planificar, organizar, ejecutar y evaluar una empresa, lo que se convierte como una exigencia para la estabilidad y la competitividad de las grandes, medianas y pequeñas empresas a corto y largo plazo.</p>	<p>Planificar</p> <p>Organizar</p> <p>Ejecutar</p> <p>Evaluar</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Técnicas de gestión empresarial - Gestión organizacional - Gestión de operaciones y logística. - Capacidades y habilidades gerenciales - Funciones 	<p>¿Cuáles considera que son los factores que inciden negativamente en los resultados de rentabilidad en Automotores de la Sierra S.A?</p> <p>¿Los Manuales de funciones y procedimientos son actualizados de manera periódica?</p> <p>¿Según su criterio de qué depende la participación de mercado?</p>	<p>Encuesta/Cuestionario al Gerente de la Matriz y empleados de la empresa Automotores de la Sierra S.A, Ambato.</p>

Elaborado Por: Diana Paredes

d. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

Para la elaboración del presente trabajo de investigación, se solicitó a:

Fuentes primarias: Es la información original obtenida con el fin de contrastar la hipótesis.

A través de la observación directa en el Departamento de Ventas y Contable para verificar el problema por el que atraviesa la empresa referente a la inadecuada gestión empresarial proveniente por la aplicación de las medidas arancelarias impuesta por el gobierno de turno.

Con el escrutinio de los estados financieros, proporcionados por el departamento de Contabilidad, nos sirvió como antecedente para la investigación. Permitió también analizar las facturas facilitados por el departamento de facturación para determinar la variación de los precios de venta en el año 2014 y 2015 antes y después de la aplicación de las medidas arancelarias.

Mediante la encuesta se conoció que la empresa necesita poner en práctica la planificación estratégica para que le permita mejorar el proceso de selección del personal, el proceso de producción y ensamble de los vehículos y la adquisición de los cupos del proveedor principal GM con los precios de venta incluidos los aranceles de importación.

Fuentes secundarias:

Con la ayuda de los libros de Contabilidad Tributaria, se calcularon los aranceles e impuestos para determinar la afectación en los cupos de importación, la tasa de empleo y desempleo, y la variación en el precio de venta final con la aplicación de las medidas arancelarias.

De la misma manera se recurrió a información de libros físicos y digitales para la elaboración del marco teórico.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

a. Principales resultados

Análisis e interpretación de datos

En este capítulo se realiza el análisis e interpretación de resultados, elemento importante en el procesamiento de datos, en primer lugar se procedió a la revisión del ordenamiento, codificación de resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los empleados y clientes de la empresa Automotores de la Sierra S.A para luego tabularlos, mediante la aplicación de la estadística descriptiva, como medio principal de los datos alcanzados, obtener los resultados en porcentajes representarlos gráficamente.

ENCUESTA PARA LOS EMPLEADOS

La presente encuesta fue aplicada a 347 clientes de la empresa Automotores de la Sierra S.A en la ciudad de Ambato, los resultados de las preguntas se analizan a continuación:

1. ¿Cuáles son los efectos que tienen el incremento de las medidas arancelarias a las importaciones de vehículos?

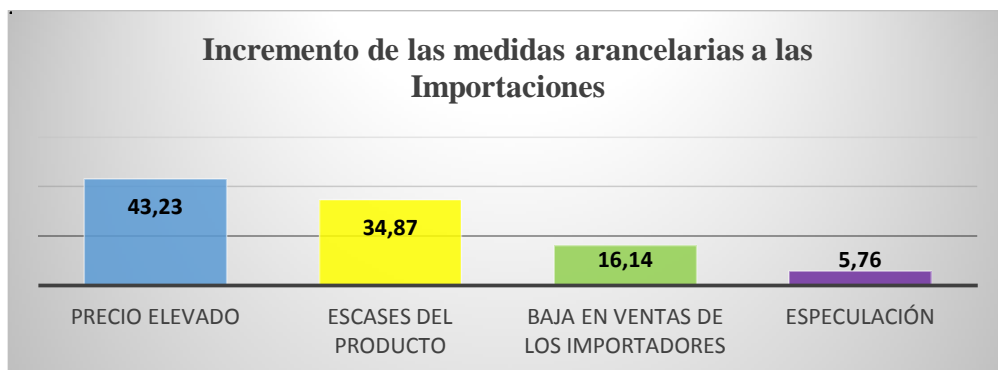
Cuadro N° 19: Incremento a las medidas arancelarias a las Importaciones

Variable	Frecuencia	F%
Precio elevado	150	43%
Escases del producto	121	35%
Baja en ventas de los importadores	56	16%
Especulación	20	6%
Total:	347	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 14: Incremento a las medidas arancelarias a las Importaciones



Elaborado por: (Diana Paredes, 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación:

De los resultados obtenidos, 150 clientes encuestados de la empresa Automotores de la Sierra S.A corresponden al 43% consideran que si existen efectos como lo es el precio elevado por el incremento de las medidas arancelarias a las importaciones, el 34% lo considera que existe una escases del producto, el 16% menciona que existe una baja en ventas de los importadores, finalmente un 5% indican que simplemente es una especulación.

La mayoría de encuestados consideran que existe efectos considerando que el precio se ha elevado, debido al incremento de las medidas arancelarias.

2. ¿Considera que los vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país?

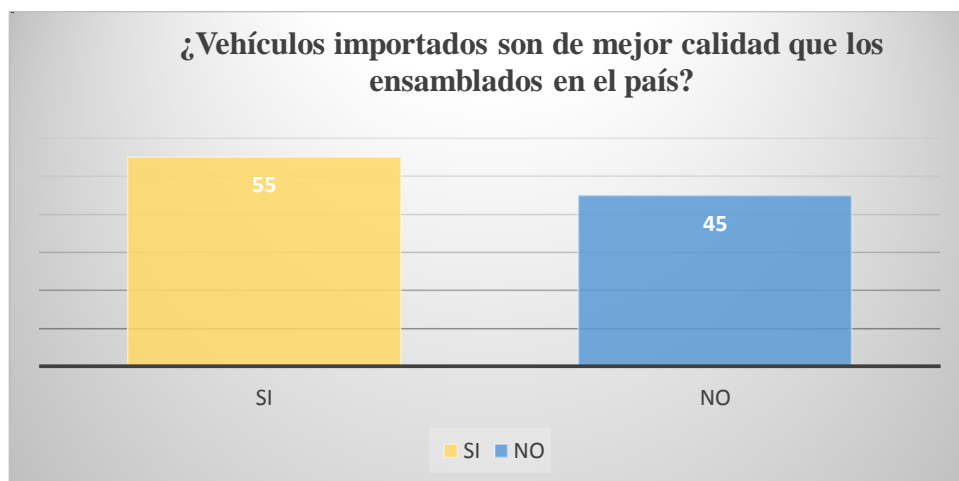
Cuadro N° 20: Vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país

Variable	Frecuencia	F%
SI	191	55
NO	156	45
TOTAL:	347	100

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 15: Vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Del número total 347 clientes encuestados de la empresa Automotores de la Sierra S.A de la ciudad de Ambato, 191 que equivalen al 55% dice que si son mejores los vehículos importados y 156 que representan al 45% opinan que los vehículos ensamblados en el país no son mejores.

Más de la mitad de la población encuestada afirma que los vehículos importados si son mejores y que los ensamblados en el país también son buenos ya que las piezas en su mayoría son importadas y aquí solo desempacan y los arman.

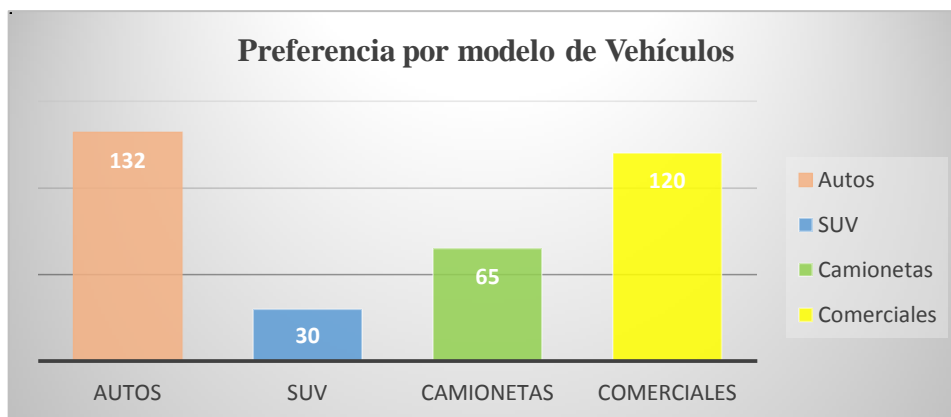
3. ¿Qué modelo de vehículo adquirió en el periodo del año 2014 al 2015?

Cuadro N° 21: Preferencia por Modelo de Vehículo

Variable	Frecuencia	F%
Autos	132	38%
SUV	30	9%
Camionetas	65	19%
Comerciales	120	35%
TOTAL:	347	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 16: Preferencia por Modelo de Vehículo



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Con la aplicación de la encuesta se obtuvo que los 132 encuestados que equivale al 38% adquirieron autos, el 35% menciona que adquirió vehículos comerciales porque en ellos está incluido los chevitaxis, un 19% tomo la decisión de adquirir camionetas, finalmente un 9% menciona que adquirió SUV.

De los 347 encuestados 132 mencionan que adquirieron autos por el financiamiento, el costo del vehículo y la preferencia en los modelos y el más preferido fue el SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM y el AVEO FAMILY AC 1.6 4P 4X2 TM.

4. Al adquirir su vehículo usted lo hizo:

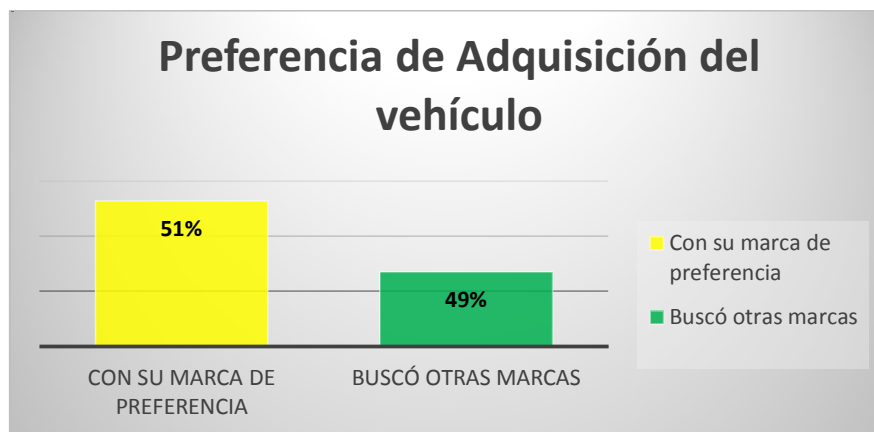
Cuadro N° 22: Preferencia de Adquisición del vehículo

Variable	Frecuencia	F%
Con su marca de preferencia	178	51%
Buscó otras marcas	169	49%
TOTAL:	347	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N°17: Preferencia de Adquisición del vehículo



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

Un 51% de la población encuestada busco su marca de preferencia y se acercó a su asesor de confianza para la adquisición de su auto mientras que el 49% de los encuestados buscaron otras marcas.

La diferencia entre la preferencia de marca y buscar otras es de un 2% que no es significativa puesto que los clientes han buscado más fácil accesibilidad en el precio que su propia comodidad

5. ¿Qué razones lo influenciaron para adquirir el vehículo de otra marca?

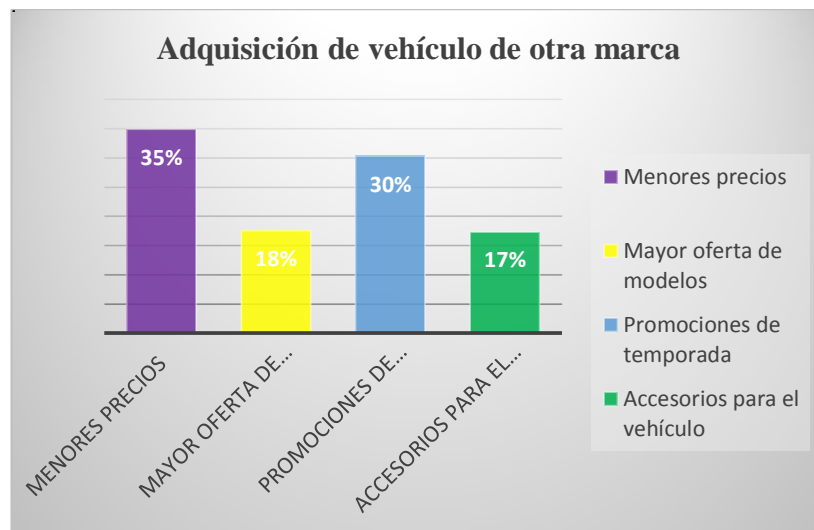
Cuadro N° 23: Adquisición de vehículo de otra marca

Variable	Frecuencia	F%
Menores precios	121	35%
Mayor oferta de modelos	61	18%
Promociones de temporada	105	30%
Accesorios para el vehículo	60	17%
TOTAL:	347	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 18: Adquisición de vehículo de otra marca



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los resultados obtenidos, 121 encuestados que corresponden al 35% consideran que adquirieron el vehículo por los precios bajos, por otro lado un 30% manifiesta que las promociones de temporada les llamo la atención más, a su vez un 18% mencionan que la mayor oferta de modelos les inclino a tomar la decisión en su adquisición, finalmente un 17% por los accesorios de para los vehículos.

La mayoría de personas encuestadas aseveran que los precios bajos son que les motivo a la búsqueda de otra marca ya que no contaban con un costo mayor en el vehículo.

ENCUESTA PARA LOS EMPLEADOS Y DIRECTIVOS

Se trabajó con 62 personas entre empleados y directivos de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Directivos y administrativos

- Presidente Ejecutivo
- Vicepresidente Ejecutivo
- Gerente General

Área Financiera

- Gerente Financiero
- Gerente Posventa
- Sub-Gerente Comercial
- Gerente de Calidad
- Jefe de Crédito y Cobranza
- Gerente de Ventas Livianos
- Gerente de Servicios
- Auditor
- Contadora General
- Asistente Contable/Costos
- Asistente Presupuestos
- Auxiliar Contable
- Analista Garantías
- Asesores Comerciales de Planta
- Asesores Comerciales Externos
- Facturador

Área operativa

- Jefe Latonería
- Jefe de Personal

- Asesor Latonería
- Coordinador de Accesorios

Los resultados se analizan a continuación:

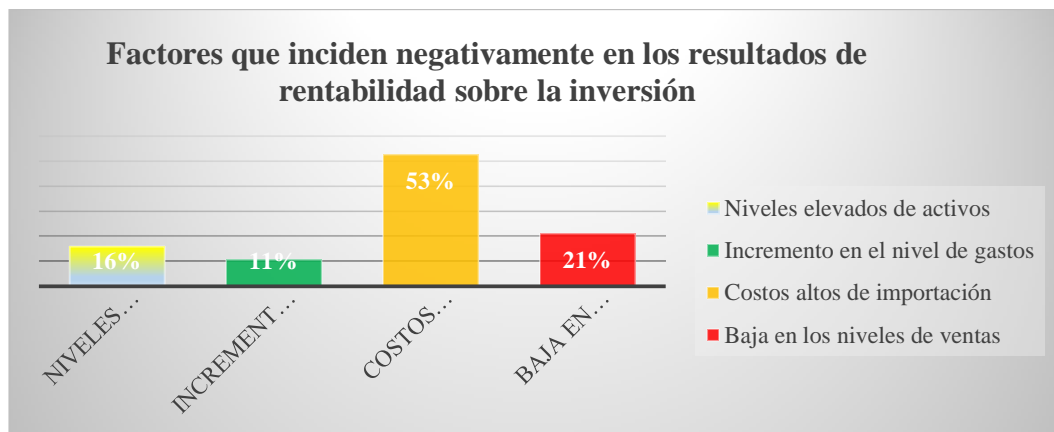
6. ¿Cuáles considera que son los factores que inciden negativamente en los resultados de rentabilidad sobre la inversión en Automotores de la Sierra S.A? (1 la más importante 5 la menos importante).

Cuadro N° 24: Factores que inciden negativamente en los resultado de rentabilidad sobre la inversión

Variable	Frecuencia	F%
Niveles elevados de activos	9	16%
Incremento en el nivel de gastos	6	11%
Costos altos de importación	30	53%
Baja en los niveles de ventas	12	21%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 19: Factores que inciden negativamente en los resultados de rentabilidad sobre la inversión.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados en la empresa Automotores de la Sierra S.A, 30 equivalen al 53% dice que los costos altos de importación, el 21% mencionaron que el factor principal es la baja de niveles de ventas, por otro lado el 16% manifiesta que los

niveles elevados de activos y finalmente el 11% indican es el incremento en el nivel de gastos.

La mayoría de los encuestados afirman que el factor que incide negativamente en los resultados de rentabilidad sobre la inversión es los Costos altos de importación por lo que en el año 2015 se elevaron las tasas arancelarias e incrementó el precio de venta.

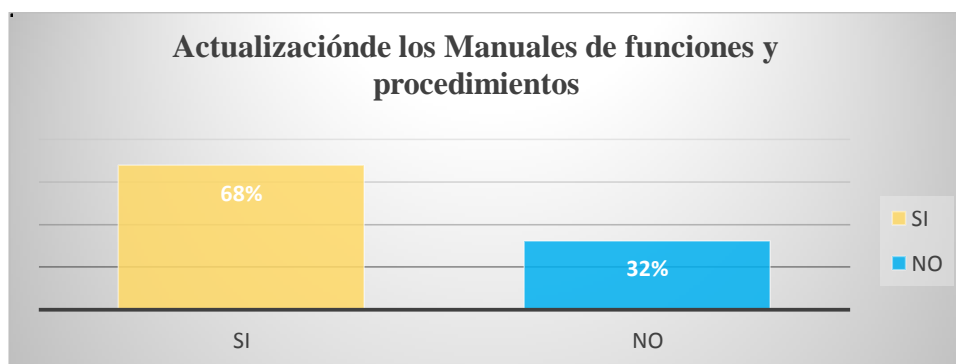
7. ¿Los Manuales de funciones y procedimientos son actualizados de manera periódica?

Cuadro N° 25: Actualización de los Manuales de funciones y procedimientos

Variable	Frecuencia	F%
SI	42	68%
NO	20	32%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 20: Actualización de los Manuales de funciones y procedimientos



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 42 que representa un 68% mencionaron que SI actualizan los manuales de funciones y procedimientos, mientras que los 20 restantes de los encuestados que representa un 32% afirmaron que NO actualizan los manuales de funciones y procedimientos.

La mayoría de los encuestados afirma que si actualizan los manuales puesto que son unas herramientas fundamentales en la gestión empresarial de la empresa Automotores de la Sierra S.A., para una acertada y oportuna toma de decisiones gerenciales.

Participación en el Mercado

8. ¿Según su criterio de qué depende el cumplimiento presupuestario anual?

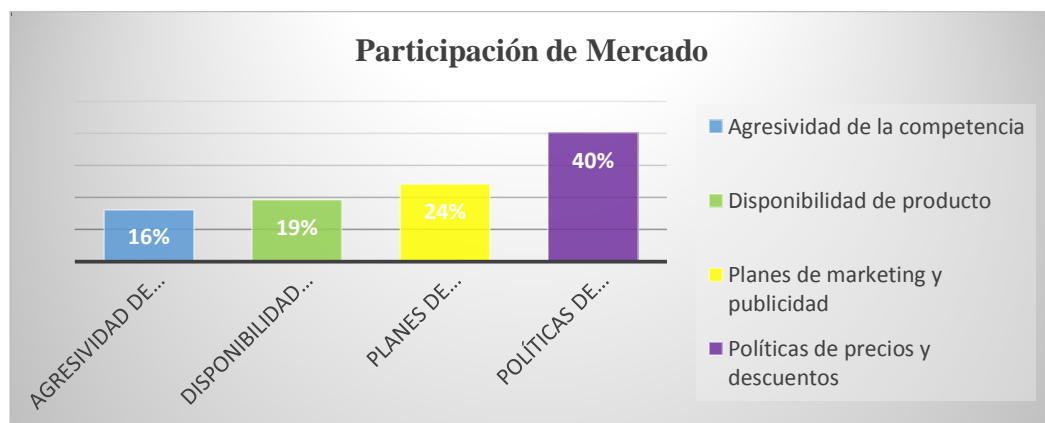
Cuadro N° 26: Participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Variable	Frecuencia	F%
Agresividad de la competencia	10	16%
Disponibilidad de producto	12	19%
Planes de marketing y publicidad	15	24%
Políticas de precios y descuentos	25	40%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 21: Participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 25 que representa un 40% mencionaron a las Políticas de precios y descuentos, mientras que el 24% de los Planes de marketing y publicidad,

el 19% corresponde a la Disponibilidad del producto y por último el 16% a la agresividad de la competencia.

La mayoría de los encuestados afirma que el cumplimiento presupuestario anual depende de las políticas de precios y descuentos.

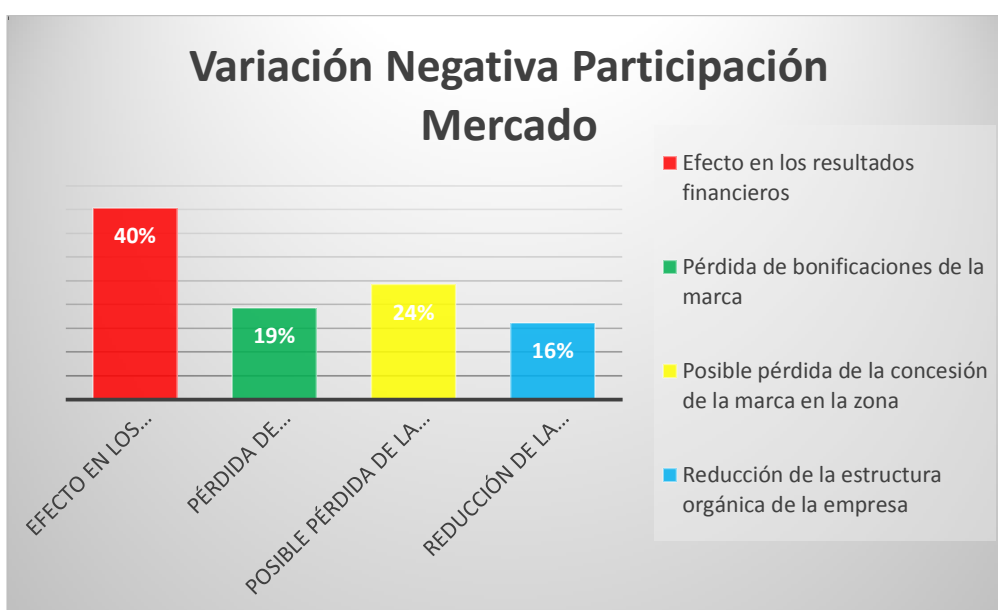
b) ¿Cuáles son los efectos de una variación negativa en este indicador?

Cuadro N° 27: Efectos de una variación negativa en el indicador de participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra

Variable	Frecuencia	F%
Efecto en los resultados financieros	25	40%
Pérdida de bonificaciones de la marca	12	19%
Posible pérdida de la concesión de la marca en la zona	15	24%
Reducción de la estructura orgánica de la empresa	10	16%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 22: Efectos de una variación negativa en el indicador de participación en el Mercado de la empresa Automotores de la Sierra S.A.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 25 que representa un 40% mencionaron que los efectos en los resultados financieros varían negativamente en la participación de mercado. Mientras que un 24% por la pérdida de concesiones de la marca, el 19% por la pérdida de bonificaciones de la marca y finalmente el 16% por reducción de la estructura orgánica de la empresa.

La mayoría de los encuestados afirma que el mayor efecto en la variación negativa en participación de mercado es los efectos en los resultados financieros de la empresa Automotores de la Sierra S.A.,

PERSPECTIVA INTERNA

9. ¿Se evalúa excelencia operacional?

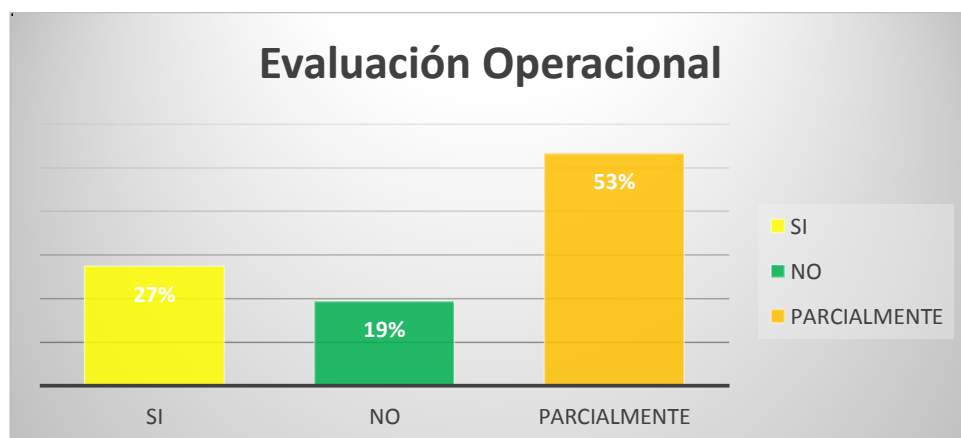
Cuadro N° 28: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Variable	Frecuencia	F%
SI	17	27%
NO	12	19%
PARCIALMENTE	33	53%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 23: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 33 que representa un 53% mencionaron que Parcialmente evalúa excelencia operacional, el 27% dice que SI, mientras que el 19% afirmaron que NO evalúa excelencia operacional.

Los encuestados afirman que parcialmente evalúan la excelencia en la empresa Automotores de la Sierra S.A., lo cual no tiene el tiempo requerido para una acertada y oportuna toma de decisiones gerenciales.

b) ¿Cómo evalúan la excelencia operacional?

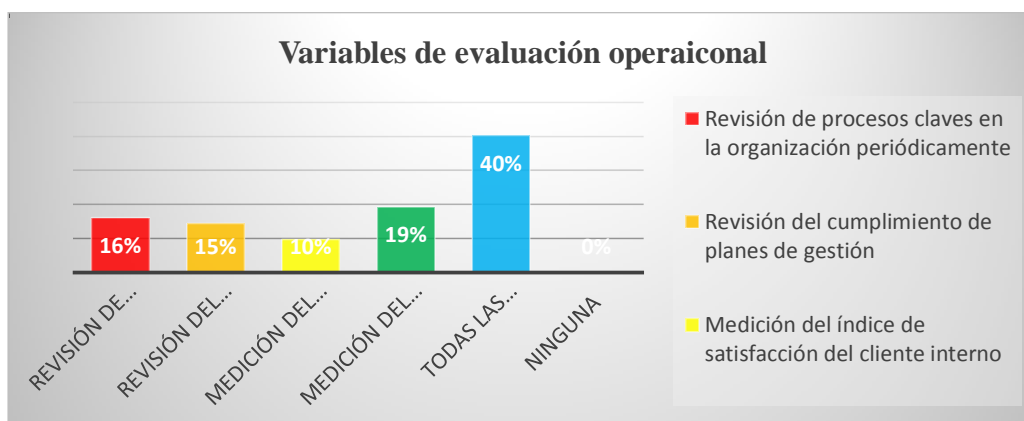
Cuadro N° 29: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Variable	Frecuencia	F%
Revisión de procesos claves en la organización periódicamente	10	16%
Revisión del cumplimiento de planes de gestión	9	15%
Medición del índice de satisfacción del cliente interno	6	10%
Medición del índice de productividad del personal de servicio	12	19%
Todas las anteriores	25	40%
Ninguna	0	0%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Gráfico N° 24: Evaluación Operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 25 que representa un 40% mencionaron todos los factores son de importancia relevante para la excelente evaluación operacional en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

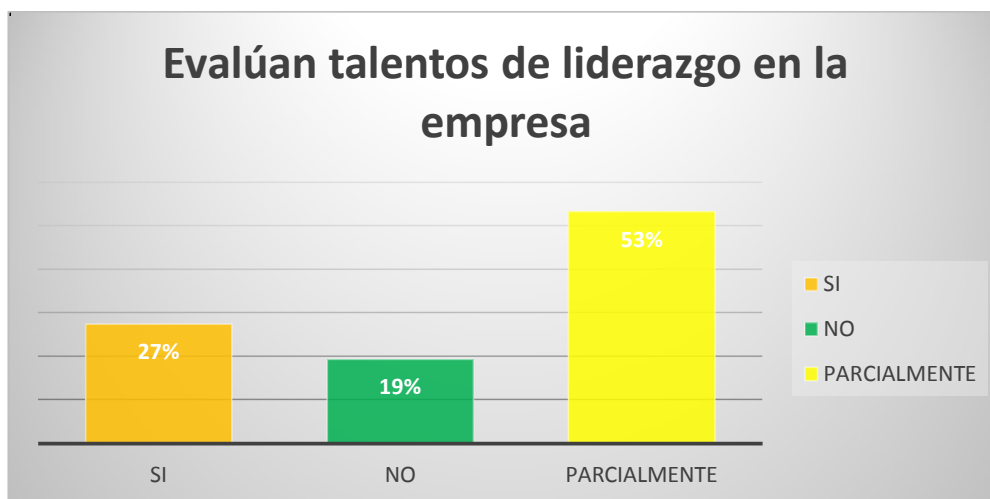
10. ¿Se evalúan talentos de liderazgo en la empresa?

Cuadro N° 30: Evalúan talentos de liderazgo en la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Variable	Frecuencia	F%
SI	17	27%
NO	12	19%
PARCIALMENTE	33	53%
TOTAL:	62	100%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Gráfico N° 25: Evalúan talentos de liderazgo en la empresa Automotores de la Sierra S.A.



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)
Fuente: Encuesta

Análisis e Interpretación

De los 62 encuestados 33 que representa un 53% mencionaron parcialmente evalúan talentos de liderazgo en la empresa Automotores de la Sierra S.A, mientras que el 27% menciona que SI se realiza la evaluación de liderazgo y el 19% afirma que NO realiza la evaluación de liderazgo.

La empresa Automotores de la Sierra S.A presenta poco interés en la evaluación de liderazgo puesto que adquiere el personal bajo las pruebas de oposición y merecimiento con un elevado porcentaje de nivel profesional.

Analizar si las Medidas Arancelarias afectaron en la gestión empresarial en la empresa Automotores de la Sierra S.A. (ASSA), con el fin de identificar falencias y proponer mejoras al proceso.

Medidas Arancelarias

Determinar el costo de importación con medidas arancelarias y el costo de importación sin medidas arancelarias para identificar la afectación en le gestión empresarial en la empresa Automotores del Sierra S.A.

La aplicación de este tipo de medida en el Ecuador se dio a fin de proteger las exportaciones, las mismas que podrían ser afectadas por el entorno comercial externo, esto se dio como consecuencia a la baja de precio del petróleo entre otras materias primas y la apreciación del dólar, es de gran importancia dar a conocer en la presente investigación el porqué de la aplicación de las Salvaguardias en el Ecuador. Esto se dio debido a que la moneda de Colombia y Perú se devaluó y con ello se ve afectado el sector externo ecuatoriano, debido a que de estos países se obtiene productos, además de eso con la aplicación de estas devaluaciones los países vecinos afectados incrementaran los costos de las importaciones y abarataran sus exportaciones.

Costo sin Salvaguardias

La salvaguardia arancelaria objeto del presente análisis se adoptó mediante la Resolución N° 51 del COMEX (Comité de Comercio Exterior), por tal motivo que se procede a realizar una ejemplificación en base al estudio que se está realizando.



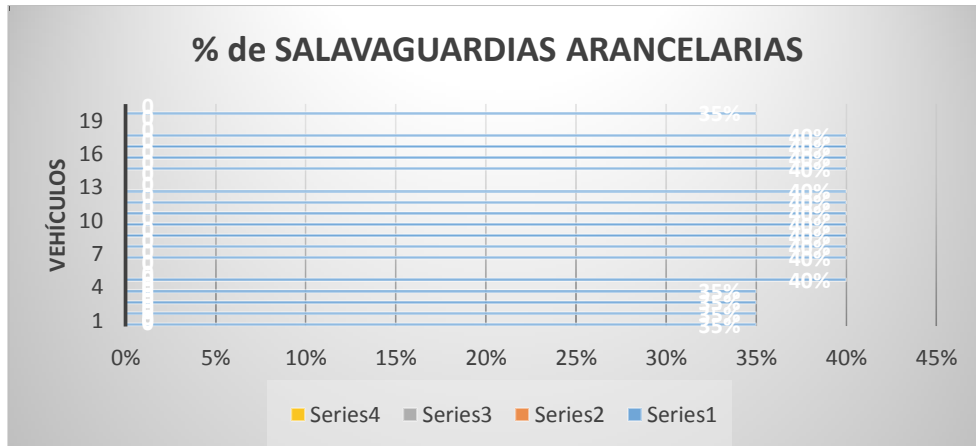
Cuadro N° 31: Costo sin Salvaguardia

Partida Arancelaria	SOBRETASA ARANCELARIA A	Modelo del Vehículo 1	CILINDRAJE cm 3	COSTO SEGÚN GM	COSTO SIN SALVAGUARDIA
		AUTOS			
8704311080	35%	SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	1.398	7.906	7.906
8704311080	35%	SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	9.328	9.328
8704311080	35%	SAIL FULL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	9.757	9.757
8704311080	35%	SAIL AC 1.4 5P 4X2 TM	1.398	9.083	9.083
8704311080	40%	CRUZE AC 1.8 4P 4X2 TM	1796	16.055	16.055
		SUV			
8704311080	40%	GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM	1998	11.465	11.465
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	13.600	13.600
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	13.681	13.681
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X2 TA	2400	13.600	13.600
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X4 TM	2400	16.090	16.090
8704311080	40%	TAHOE AC 5.3 5 P4X4 TA Hybrid	5328	50.369	50.369
8704311080	40%	CAPTIVA SPORT TA 2.4 5P 4X2	2300	23.931	23.931
		CAMIONETAS			
8704311080	40%	D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	3000	12.171	12.171
8704311080	40%	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	3000	13.908	13.908
8704311080	40%	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	17.067	17.067
8704311080	40%	D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	18.810	18.810
		VAN			
8704311080	35%	VAN N300 MOVE PASAJEROS FULL AC 1.25	1206	8.280	8.280

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

En la tabla anterior los modelos de automóviles livianos que son aplicados las salvaguardias se han incrementado en un 40% y los comerciales en un 10%, como se puede apreciar en la siguiente gráfica:

Gráfico N°26: 5% de Salvaguardias Arancelarias



Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

Costo con Salvaguardia

Se incrementó del 35% al 40% de impuesto de importación para vehículos de línea livianos la cual se aplica para vehículos con un cilindraje desde 1500cc.



Cuadro N° 32: Costo con Salvaguardia

Partida Arancelaria	SOBRETASA ARANCELARIA	Modelo del Vehículo 1	CILINDRAJE cm 3	COSTO SEGÚN GM	COSTO POR LA SOBRETASA ARANCELARIA	COSTO CON SALVAGUARDIA
AUTOS						
8704311080	35%	SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	1.398	7.906		
8704311080	35%	SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	9.328		
8704311080	35%	SAIL FULL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	9.757		
8704311080	35%	SAIL AC 1.4 5P 4X2 TM	1.398	9.083		
8704311080	40%	CRUZE AC 1.8 4P 4X2 TM	1796	16.055	6422	22.477
SUV						
8704311080	40%	GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM	1998	11.465	4586	16.051
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	13.600	5440	19.040
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	13.681	5472,4	19.153
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X2 TA	2400	13.600	5440	19.040
8704311080	40%	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X4 TM	2400	16.090	6436	22.526
8704311080	40%	TAHOE AC 5.3 5 P4X4 TA Hybrid	5328	50.369	20147,6	70.517
8704311080	40%	CAPTIVA SPORT TA 2.4 5P 4X2	2300	23.931	9572,4	33.503
CAMIONETAS						
8704311080	40%	D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	3000	12.171	4868,4	17.039
8704311080	40%	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	3000	13.908	5563,2	19.471
8704311080	40%	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	17067	6826,8	23.894
8704311080	40%	D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	18.810	7524	26.334
VAN						
8704311080	35%	VAN N300 MOVE PASAJEROS FULL AC 1.25	1206	8.280		

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

En la tabla anterior los modelos de vehículos aplicados la salvaguardia son los de las partidas arancelarias 8704311080 que le corresponde al modelo CRUZE AC 1.8 4P

4X2 TM, GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM, GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM, GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM, GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X2 TA, GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X4 TM, TAHOE AC 5.3 5 P4X4 TA Hybrid, CAPTIVA SPORT TA 2.4 5P 4X2, D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM., su precio final de ventas se incrementó un 15% en comparación con la tabla sin salvaguardia.



Cuadro N° 33: Cálculo de Aranceles

Partida Arancelaria	Modelo del Vehículo 1	CILINDRAJE cm 3	FOB	Flete	Seguro	CIF	Ad-valorem	FDI 0,50%	ICE %	ICE Valor	SUB TOTAL	IVA 12%	TOTAL ARANCELES	Precio Distribuidor	10% utilidad	Precio Consecionario	10% utilidad	PVP
	AUTOS																	
8703229090	SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	1.398	6984,49	767	155	7.906	3162,40	39,53	5%	555,41	11.663,35	1399,60	5156,95	13.062,96	1.306,30	14.369,25	1.436,93	15806,18
8703229090	SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	7304,88	1.841	183	9.328	3731,32	46,64	5%	655,32	13.761,57	1651,39	6084,67	15.412,96	1.541,30	16.954,25	1.695,43	18649,68
8703229090	SAIL FULL AC 1.4 4P 4X2 TM	1.398	7725,39	1.841	191	9.757	3902,88	48,79	5%	685,46	14.394,33	1727,32	6364,45	16.121,65	1.612,17	17.733,82	1.773,38	19507,20
8703229090	SAIL AC 1.4 5P 4X2 TM	1.398	7064,59	1.841	178	9.083	3633,28	45,42	5%	638,11	13.399,99	1608,00	5924,80	15.007,99	1.500,80	16.508,79	1.650,88	18159,67
8704311080	CRUZE AC 1.8 4P 4X2 TM	1796	11855,08	3.885	315	16.055	6421,95	80,27	15%	3383,60	25.940,71	3112,89	12998,72	29.053,60	2.905,36	31.958,96	3.195,90	35154,85
	SUV										0,00		0,00					
8703239090	GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM	1998	9731,32	1.509	225	11.465	4586,05	57,33	10%	1610,88	17.719,38	2126,33	8380,58	19.845,70	1.984,57	21.830,27	2.183,03	24013,30
8703239090	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	11824,69	1.509	267	13.600	5440,15	68,00	10%	1910,88	21.019,39	2522,33	9941,35	23.541,71	2.354,17	25.895,89	2.589,59	28485,47
8703239090	GRAND VITARA SZ NEXT SPORT AC 2.0 5P 4X2 TM	2400	11904,08	1.509	268	13.681	5472,54	68,41	15%	2883,38	22.105,67	2652,68	11077,00	24.758,35	2.475,83	27.234,18	2.723,42	29957,60
8703239090	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X2 TA	2400	11824,69	1.509	267	13.600	5440,15	68,00	10%	1910,88	21.019,39	2522,33	9941,35	23.541,71	2.354,17	25.895,89	2.589,59	28485,47
8703239090	GRAND VITARA SZ NEXT AC 2.4 5P 4X4 TM	2400	14265,79	1.509	315	16.090	6436,11	80,45	15%	3391,07	25.997,92	3119,75	13027,38	29.117,67	2.911,77	32.029,43	3.202,94	35232,38
8704311080	TAHOE AC 5.3 5 P4X4 TA Hybrid	5328	47872,18	1.509	988	50.369	20147,52	251,84	35%	24768,95	95.537,12	11464,45	56632,77	107.001,57	10.700,16	117.701,73	11.770,17	129471,90
8704311080	CAPTIVA SPORT TA 2.4 5P 4X2	2300	16111,6	7.350	469	23.931	9572,33	119,65	25%	8405,77	42.028,59	5043,43	23141,18	47.072,02	4.707,20	51.779,22	5.177,92	56957,14
	CAMIONETAS										0,00		0,00					
8704311090	D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	3000	10362,29	1.571	239	12.171	4868,58	60,86	10%	1710,11	18.810,99	2257,32	8896,87	21.068,31	2.106,83	23.175,15	2.317,51	25492,66
8704211090	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	3000	12064,59	1.571	273	13.908	5563,12	69,54	15%	2931,10	22.471,55	2696,59	11260,35	25.168,14	2.516,81	27.684,95	2.768,50	30453,45
8704211090	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	15162,2	1.571	335	17.067	6826,94	85,34	15%	3596,98	27.576,61	3309,19	13818,45	30.885,81	3.088,58	33.974,39	3.397,44	37371,83
8704211090	D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL	3000	16870,35	1.571	369	18.810	7523,87	94,05	20%	5285,57	31.713,15	3805,58	16709,06	35.518,73	3.551,87	39.070,60	3.907,06	42977,66
	VAN										0,00		0,00					
8704311080	VAN N300 MOVE PASAJEROS FULL AC 1.25	1206	7007,93	1110	162	8.280	3312,11544	41,40	5%	581,70	12.215,51	1465,86	5401,08	13.681,37	1.368,14	15.049,51	1.504,95	16554,46

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

ANÁLISIS

La tabla anterior nos muestra el incremento de los aranceles en las partidas presentadas con la afectación en el precio final al público:

1. El precio CIF es calculado con un precio correspondiente a flete que es 1,5 por Peso en Kg y el seguro es la suma del precio FOB + el flete * el 2%.
2. El cálculo del CIF (Cost Insurance and Freight) que significa Costo, Seguro y Flete como resultado la suma de los tres valores.
3. La base imponible del ICE es calculada en base al valor ex fábrica + el 25% (25% es el margen mínimo presuntivo de comercialización); es decir la sumatoria del valor CIF más el % del ICE correspondiente a cada categoría de vehículos.
4. El valor del IVA es calculado de acuerdo a la sumatoria del valor CIF más el Ad-Valorem más el FDI y más el ICE a eso se le aplica el 12%.
5. El precio al Distribuidor corresponde al precio en que el vehículo llega al país y corresponde al valor una vez cancelado todos los impuestos listos para ser entregado al distribuidor para luego ser entregado a los concesionarios para su venta, el precio es calculado mediante la sumatoria del precio CIF más el recargo del valor total de impuestos calculados anteriormente. El precio al concesionario es calculado con un margen de ganancia aplicado al precio del distribuidor, en este caso se aplicó un 10%. El precio de venta al público es calculado con un margen de ganancia aplicado al precio del concesionario, en este caso también se aplicó el 10%.

El valor correspondiente al porcentaje de aranceles a pagar para los vehículos el 50% sobre el valor CIF y en los vehículos que tienen un costo más alto llega a ser el 100% es decir, el porcentaje de aranceles viene a duplicar el valor del precio del vehículo CIF.

Ejemplo del cálculo de los aranceles para el automóvil modelo de la partida arancelaria # 8704211090 D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL de 3000 ccm³ y cuyo precio FOB (Free on Board) que significa Libre a bordo es de USD 16.870,35:

Incoterm (Términos internacionales de comercio):

FOB:	\$16.870,00
+flete 1,5*Kg:	\$ 1.571,00
+seguro 2%:	\$ 369,00
CIF:	\$ 18.810,00
<i>Ad-valorem 40% CIF:</i>	\$ 7.523,87
FDI 0,5% CIF:	\$ 94,05

ICE 20% mayor a USD 20.000

Base imponible \rightarrow (CIF+ADV+FDI)+ 25%	\$ 33.034,90
Base imponible del ICE *20%	\$ 6.606,98

IVA 12%	\$ 33.034,90
(CIF+ADV+FDI+ICE)* 12%	\$ 3.964,19

Precio al distribuidor (CIF+ADV+FDI+ICE+IVA)	\$ 36.999,09
---	--------------

Precio al concesionario	\$ 36.999,09
+ 10% margen de utilidad	\$ 3.699,91

Precio de venta al público	\$40.699,00
+ 10% margen de utilidad	\$ 4.069,90

PVP. \$44.768,90

Entonces el precio de Venta al Público que se encuentra marcado para el vehículo en el concesionario Automotores de la Sierra S.A es USD **\$44.768,90**

El pago de derechos de importación con sus incrementos y los impuestos tributarios se duplica el valor de la camioneta D-MAX CRDI FULL AC 3.0 CD 4X4 TM DIESEL de 3000 ccm³.

El margen de ganancia que manejan los distribuidores y concesionarios pueden variar estos puede ser del 10 al 15% y son aplicados de acuerdo como se demostró en el ejemplo anterior.

Salvaguardias por Balanza de Pagos

De acuerdo a la Resolución N°66, con fecha 22 de enero del 2009 y con una nueva prórroga presentada en la Resolución N°049- 2014, para que continúe en vigencia hasta el 29 de diciembre del 2014.

Cuadro N°34: Restricción de Cupos para la importación de Vehículos

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Modelo	Cuota Anual en Dólares (FOB)	Cuota Anual en Unidades
1790598012001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	8703210090	SAIL STD 1.4 4P 4X2 TM	13.299,466,43	2,781
		8703229090	SAIL AC 1.4 4P 4X2 TM	5.004.432,40	853
		8703231090	CRUZE AC 1.8 4P 4X2 TM	210.901,14	13
		8703239090	GRAND VITARA STD 2.0 5P 4X2 TM	17.115.714,07	1.572
		8703241090		3.864.713,68	230
		8703249090		546.182,25	27
		8703900091	D-MAX DOCH AC 2.4 CD 4X2 TM	11.889.789,68	362
		8704211090	D-MAX CRDI 3.0 CD 4X2 TM DIESEL	11.169.524,10	674

Elaborado por: (Paredes, 2015)

Esta Resolución fue de carácter temporal no discriminatoria con el propósito de regular el nivel general de importaciones y de esta manera salvaguardar el equilibrio en la balanza de pagos.

La reducción de cerca del 54 % de los cupos de importación para automotores importados que pasaron de 49.132, en el 2014, a 25.617 en este año.

La restricción está contemplada en la Resolución 49 del Comité de Comercio Exterior (Comex) del 29 de diciembre del año pasado, donde entre otros puntos se justifica por la afectación de la economía por la reducción de los precios del petróleo a nivel internacional.

La reducción de cupos afecta en la falta de variedad y disponibilidad en la oferta que se pueda encontrar en las concesionarias de las diferentes marcas importadas.

También en contra de los importadores se presentó, los cupos además de restringir las unidades, limitan adicionalmente el monto en dólares que bajó de \$ 551 millones a \$ 299 millones para carros importados.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) y la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA) el presidente Manuel Murтинho gerente de esta última menciona: “El cupo se cierra cuando se termine lo primero, o las unidades o el dinero, por eso no es negocio traer carros muy caros, se comen el cupo.

Cuadro N° 35: Automóviles Ensamble Nacional

Partida	AUTOS	cilindraje	precio consecio rio	2014 utilidad 10%	PRECIO CATALOG O	precio consecio nario	2015 utilidad 10%
8703229090	AVEO FAMILY AC 1.5 4P 4X2 TM	1498	12690,9	14232,14	13.390	12221,47	13838,39
8703229090	AVEO FAMILY STD 1.5 4P 4X2 TM	1498	12060,55	13383,93	12.690	13106,5	14723,22
8703239090	AVEO EMOTION GLS AC 1.6 4P 4X2 TM	1600	14963,83	17053,57	17990	15661,1	17848,22
8703239090	AVEO EMOTION ADVANCE GLS AC 1.6 4P 4X2 TM	1600	15661,1	17848,21	18.990	17463,03	19901,79
8703229080	SPARK AC 1.0 5P 4X2 TM	1206	11112,71	12312,5	11.390	14118,44	15526,79
8703229080	SPARK GT FULL AC 1.2 5P 4X2 TM GT	1206	13550,13	14901,79	10.690	13712,51	15526,79

Fuente: (Larrea, 2015)

Elaborado por: (Paredes, 2015)

Los modelos que se ensamblan en GM, son: AVEO FAMILY AC 1.5 4P 4X2 TM, AVEO FAMILY STD 1.5 4P 4X2 TM, AVEO EMOTION GLS AC 1.6 4P 4X2 TM, AVEO EMOTION ADVANCE GLS AC 1.6 4P 4X2 TM, SPARK AC 1.0 5P 4X2 TM, SPARK GT FULL AC 1.2 5P 4X2 TM GT., los precios adquiridos por el concesionario es con un margen de utilidad del 10%, obteniendo como resultado un vehículo apetecible para el cliente, en comparación a los importados que incrementaron sus precios de venta entre el 5% y 14%.

La producción Nacional (ensamblaje) de vehículos creció del año 2014 al 2015 en un 16,74% después de la subida de los aranceles, salvaguardias y el ICE a los vehículos.

En el Ecuador existen tres marcas que ensamblan sus vehículos en el país Chevrolet, Kia y Mazda, las dos primeras exportan sus vehículos a países como Colombia y

Venezuela, el crecimiento en la producción se vio obligado debido a la mayor demanda que tenían los concesionarios de vehículos de producción nacional para el consumo interno.

En cifras se puede apreciar que en el 2014 las exportaciones ocupan el 43%, 71% en el 2015 el 25,88% respectivamente, aunque las ventas de vehículos bajaron en un 31,98% fue el año que mayor producción se quedó dentro del país para su comercialización interna.

Costes de Producción de Vehículos Nacionales

El CKD significa (*Completely Knock Down*: El Kit para ensamblaje/Kit de montaje), es uno de los principales componentes del costo de vehículos ensamblados.

Otros componentes del costo de un vehículo incluye la separación de piezas del conjunto CKD, la incorporación de partes como techo, guardafangos y carpas, para formar el esqueleto, la fosfatización de la estructura, la colocación de la pintura de fondeo y el sellado y fijación de color.

Finalmente debe considerarse también los costos asociados a la instalación de autopartes como vidrios, cauchos, tapizados, la realización del ajuste del motor, engrasado, pulverizado, alineación, balanceo y el respectivo control de hermeticidad para culminar finalmente con la prueba de ruta y control de calidad.

Componentes CKD 70%, Mano de Obra 10%, 20% Autopartes

Ejemplo del cálculo de los aranceles para un automóvil que se importa en piezas CKD para ensamblar, modelo de la partida arancelaria # 8703229090 AVEO FAMILY AC 1.5 4P 4X2 TM de 1498 ccm³ es de USD 12.690,90

Incoterm (Términos internacionales de comercio):

CIF:	\$ 8.547,36
<i>Ad-valorem 3% CIF:</i>	\$ 256,42

FDI 0,5% CIF:	\$ 42,74
ICE 5% menor a USD 20.000	
Base imponible → (CIF+ADV+FDI)+ 25%	\$ 11.058,15
Base imponible del ICE *5%	\$ 552,91
IVA 12%	\$11.611,06
(CIF+ADV+FDI+ICE)* 12	\$ 1.393,33
Precio al concesionario	\$13.004,33
(CIF+ADV+FDI+ICE+IVA)	
Precio de venta al público	
+ 10% margen de utilidad	\$ 1.300,43
PVP.	\$14.0304,76

Entonces el precio de Venta al Público que se encuentra marcado para el vehículo en el concesionario Automotores de la Sierra S.A es USD **\$14.0304,76**.

Obteniendo un ahorro en el costo final del vehículo ensamblado de un 45% en comparación al costo del vehículo importado que se incrementa su valor en un 50% por el incremento de aranceles.

Cuadro N° 36: Variación de Ventas Reales y Presupuestadas en el año 2014-2015 de la empresa Automotores de la Sierra S.A

VENTAS NETAS	REAL 2014	REAL 2015	PRESUPUESTO 2015	% REAL 2015 VS PRESUP. 2014	%REAL 2015 VS PRESUP. 2015
VEHÍCULOS LIVIANOS(Sin transferencias)	69.871.142,89	66.856.883,96	71.290.603,55	-4,51%	-6,22%
VEHÍCULOS PESADOS	17.196.738,02	14.931.965,80	18.128.543,86	-15,17%	-17,63%
TRANSFERENCIAS VEHÍCULOS	2.757.987,56	3.585.872,13		23,09%	0,00%
PARTES	6.232.974,74	6.489.396,54	6.764.575,56	3,95%	-4,07%
ACCESORIOS	1.058.103,47	997.575,89	1.147.979,79	-6,07%	-13,10%
DISPOSITIVOS	1.033.688,07	787.306,08		-31,29%	
MECÁNICA	2.462.632,10	2.593.873,82	2.577.882,13	5,06%	0,62%
LATONERÍA	840.706,11	817.341,68	948.784,92	-2,86%	-13,85%
TOTALES:	101.453.972,96	97.060.215,90	100.858.369,81	-6,50%	-4,91%

Fuente: (Larrea, 2015)
 Elaborado por: (Paredes, 2015)
ANÁLISIS

Analizados los presupuestos realizados por la empresa Automotores de la Sierra S.A se puede recalcar que no cumplió con los presupuestos presentados con anterioridad con el 6,5% para el año 2015 frente a un 4,91% obtenido en el año 2015, obteniendo una variación del 1,60% puesto que se evidencia la afectación de las medidas arancelarias impuesta en el año 2015 y las salvaguardias en los cupos de importación para vehículos armados completamente como para los de armar.

Cuadro N° 37: Tabla de Ventas en Unidades Línea Livianos Comerciales ASSA

CTA	VENTAS VEH. COMERCIALES NUEVOS - UNIDADES	TOTAL 2014	TOTAL 2015	% VARIACIÓN
426	CAPTIVA SPORT 2.4L	8	5	-38%
427	CAPTIVA SPORT 3.0 L AWD	3	1	-67%
429	GRAND VITARA 1.6L 3P DLX T/M 4X4	1	0	-100%
430	GRAND VITARA 2.0L 5P DLX T/M 4X2	100	88	-12%
431	GRAND VITARA SPORT 1.6L 3P A/C T/M 4x4	13	10	-23%
432	GRAND VITARA SZ 2.0L 5P TA 4X2	30	22	-27%
433	GRAND VITARA SZ 2.0L 5P TM 4X2	178	150	-16%
434	GRAND VITARA SZ 2.0L 5P TM 4X4	6	4	-33%
435	GRAND VITARA SZ 2.4L 5P TM 4X2	4	3	-25%
436	GRAND VITARA SZ 2.4L 5P TA 4X2 FL	0	0	
425-1	GRAND VITARA SZ 2.4L 5P TA 4X4 FL	0	0	
426-1	GRAND VITARA SZ 2.4L 5P TM 4X4 FL	6	8	33%
429-1	LUV D-MAX 2.4L CD TM 4x2 ACTIVA	0	0	
430-1	LUV D-MAX 2.4L CD TM 4x2 EXTREME	1	3	200%
431-1	LUV D-MAX 2.4L CD TM 4x2 OPTIMA	97	65	-33%
432-1	LUV D-MAX 2.4L CS TM 4x2 ACTIVA	0	4	
433-1	LUV D-MAX 2.4L CS TM 4x2 OPTIMA	34	20	-41%
434-1	LUV D-MAX 2.5L DIESEL CS CHASIS TM 4x2	5	3	-40%
435-1	LUV D-MAX 2.5L DIESEL CS TM 4x2 OPTIMA	17	10	-41%
436-1	LUV D-MAX 3.0L DIESEL CD TM 4x2 OPTIMA	6	7	17%
425-2	LUV D-MAX 3.0L DIESEL CD TM 4x2 ACTIVA	0	0	
426-2	LUV D-MAX 3.0L DIESEL CD TM 4x4 OPTIMA	3	4	33%
426-2a	LUV D-MAX 3.0L DIESEL CD TM 4x4 GLS EXTREME	266	245	-8%
426-2b	LUV D-MAX 3.0L DIESEL CS TM 4x4 OPTIMA	5	3	-40%
426-2c	LUV D-MAX 3.5L V6 CD GLS TM 4x4 EXTREME	0	0	
426-2f	N200 VAN PASAJEROS 1.2L TM	14	7	-50%
426-2g	N300 VAN CARGO 1.2L TM	12	8	-33%
426-2n	GRAND VITARA 2.0L 5P STD T/M 4X2	49	45	-8%
	TOTAL UNIDADES COMERCIALES NUEVOS-RETAIL	922	715	-22%
437	FLOTAS COMERCIALES	249	200	-20%
440	TRANSFERENCIAS - COMERCIALES	30	20	-33%
	TOTAL UNIDADES COMERCIALES NUEVOS	1201	935	-22%
	TOTAL UNIDADES VEH. LIVIANOS NUEVOS	2871	2304	-20%

Elaborado por: (Paredes, 2015)

A continuación la tabla de Ventas en Unidades Línea Livianos Pasajeros Nuevos:

Cuadro N° 38: Tabla de Ventas en Unidades Línea Livianos ASSA

CTA	VENTAS VEH. PASAJEROS NUEVOS - UNIDADES	TOTAL 2014	TOTAL 2015	% VARIACIÓN
400	AVEO ACTIVO 1.6L 4P A/C	22	12	-45%
401	AVEO ACTIVO 1.6L 4P STD	0	0	
402	AVEO ACTIVO 1.6L 5P A/C	0	0	
404	AVEO EMOTION 1.6L A/C	0	0	
406	AVEO EMOTION 1.6L GLS ADVANCE	10	0	-100%
407	AVEO EMOTION 1.6L STD	3	0	-100%
409	AVEO FAMILY 1.5L TMAC	98	88	-10%
410	AVEO FAMILY 1.5L TMSTD	245	200	-18%
414	CHEVYTAXI STD	2	0	-100%
415	CRUZE 1.8L 4P TA	11	1	-91%
417	OPTRA ADVANCE 1.8L 4P TM	60	50	-17%
417-a	SPARK 5P A/C 1.0L ACTIVO	19	9	-53%
417-b	SPARK 5P A/C 1.2L GT	18	8	-56%
417-d	SPARK 5P STD 1.0L ACTIVO	80	70	-13%
417-e	SPARK 5P STD 1.2L GT	44	34	-23%
417-a	SAIL 4P 1.4L 4X2 TM STD	424	420	-1%
417-b	SAIL 4P 1.4L 4X2 TMAC	106	96	-9%
417-c	SAIL 5P 1.4L 4X2 TM STD	57	47	-18%
417-d	SAIL 5P 1.4L 4X2 TMAC	77	57	-26%
	TOTAL UNIDADES PASAJEROS NUEVOS - RETAIL	1354	1092	-19%
419	FLOTAS LIVIANOS	287	277	-3%
	TOTAL UNIDADES PASAJEROS NUEVOS	1670	1369	-18%

Elaborado por: (Paredes, 2015)

Gráfico N° 27: Total de Ventas en Unidades de la Empresa Automotores de la Sierra S.A



Elaborado por: (Paredes, 2015)

ANÁLISIS

En las tablas anteriores se puede evidenciar las ventas en unidades para el año 2014 fueron de 2871 unidades que representa el 55% y para el año 2015 fue de 2304 unidades con el 45%, presentando una variación del 10% que como resultado se obtuvo una disminución en ventas y despido a 19 empleados a nivel nacional de la empresa Automotores de la Sierra S.A.

Los cupos de importaciones para vehículos en las Sub partidas presentadas por el COMEX fueron el factor relevante para la disminución en ventas por la disminución en la adquisición de cupos para el Distribuidor General Motors que entrega al concesionario.

Análisis Financiero

Por consiguiente muchos países aplican medidas de salvaguardias arancelarias en beneficio del país pero produciendo un costo adicional del producto que se está importando, es factor clave antes de crear una empresa analizar el mercado, analizar las medidas que toma el país (Medidas Arancelarias), para la producción e importación de los productos, no obstante el aplicar un análisis financiero permitirá conocer a cabalidad si la empresa se desarrollará obteniendo ganancia para que siga en el mercado.

Las técnicas que se aplican sirven para diagnosticar la situación y perspectiva de la empresa, realizando un análisis financiero tomando decisiones adecuadas en todo el ámbito empresarial, ya que estas técnicas se basan principalmente en la información obtenida de los Estados Financieros al realizar un diagnóstico de la empresa permitiendo los riesgos y por ende los errores. El análisis financiero no es solo relevante para quienes desempeñan la responsabilidad financiera dentro de la empresa, sino que también para todos aquellos administradores.

Cabe recalcar que el realizar un análisis financiero permitirá acoger información tales como:

Información de la **Rentabilidad**: Es decir como se ha evolucionado, cuáles serían las opciones de mejora, y el de establecer objetivos, los mismos que deben ser cumplidos.

La información de la Situación Financiero a corto plazo.- Aquí se debe tener en cuenta la liquidez que posee la entidad o la capacidad de atender las posibles deudas que genera la empresa de corto plazo.

La información de la Situación Financiero a largo plazo.- En este punto es necesario conocer la solvencia y la cabida de atender todas las deudas que fueron ocasionadas para largo plazo, cabe recalcar que en largo plazo es donde adquiere su verdadero significado, desarrollándose, creciendo e incrementando sus ventas para generar Rentabilidad.

La recolección de la información necesaria servirá para hacer de la información contable, la aplicación de indicadores o ratios financieros, los mismos que ayudaran a conocer como se encuentra en los puntos más importantes.

Indicadores Financieros

Los indicadores o ratios financieros ayudan de una forma abreviada a tomar decisiones e identificar las oportunidades y riesgos en todo el desempeño de la empresa o entidad, centrándose siempre en los estados financieros.

Cuadro N° 39: Cálculo del índice de Rotación de Inventarios

INDICADOR DE ACTIVIDAD	Finalidad	2014	2015
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	<i>Determina el tiempo que tarde en realizarse el inventario, es decir en venderse. Es decir más rotación menos tiempo en el almacén como consecuencia buena administración y gestión de los inventarios.</i>	Costo de Ventas	Costo de Ventas
		Inventarios	Inventarios
		24.168.009	21.503.547
		1.350.560	1.339.582
		17,89	16,05
		18 veces	16 veces

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

ANÁLISIS

Analizado el indicador financiero de Rotación de Inventarios durante el año 2014 la rotación de inventarios, fue de 18 veces; los inventarios se vendieron o rotaron cada 20 días, mientras que el año 2015 la rotación de inventarios, fue de 16 veces; los inventarios se vendieron o rotaron cada 22 días, los vehículos permanecieron en la empresa 22 días antes de ser vendidas. Como resultado a la aplicación de las medidas arancelarias el costo final de los vehículos se eleva y la demanda disminuye.

Cuadro N° 40: Cálculo del Índice Rentabilidad

INDICADOR DE RENTABILIDAD	Finalidad	2014	2015
Margen de Utilidad Bruta	Permite determinar el porcentaje de utilidad sobre las ventas	Ventas - Costo de Ventas	Ventas - Costo de Ventas
		<hr/>	<hr/>
		Ventas Netas	Ventas Netas
		29.354.035 - 24.168.009	26.015.162 - 21.503.547
		<hr/>	<hr/>
		27.377.674	24.265.053
		5.186.026	4.511.615
<hr/>	<hr/>		
27.377.674	24.265.053		
0,19	0,17		
19%	17%		

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

ANÁLISIS

Analizando el índice de rentabilidad podemos inferir que para los años 2014 y 2015, la utilidad bruta obtenida después de descontar el costo de venta fueron del 19% al 17% respectivamente, por lo cual observamos que existe un descenso del 2% para este periodo, así como también podemos afirmar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta es significativa en la línea comercial livianos en la empresa Automotores de la Sierra S.A la Matriz de la ciudad de Ambato .

Como resultado la Utilidad Neta del Ejercicio obtenemos una variación del 15% en relación al año anterior en el análisis del balance consolidado.

Cuadro N°41: Cálculo del Índice de Gastos Administrativos y Ventas

INDICADOR DE ACTIVIDAD	Finalidad	2014	2015
Gastos Administrativos y Ventas	<i>Identifica que los costos de venta aumentan o disminuyen sobre la utilidad bruta que detrmnarán un bajo margen operacional y la disminución de utilidades netas de la empresa.</i>	Gastos Adminis. y Ventas	Gastos Adminis. y Ventas
		Ventas Netas	Ventas Netas
		2.150.027	2.143.878
		27.377.674	24.265.053
		0.07	0,08
		7%	8%

Elaborado por: (Paredes, D. 2015)

ÁNALISIS

Los datos obtenidos en la tabla anterior se puede inferir que para los años 2014 y 2015, los gastos administrativos y de ventas disminuyeron de \$2.150.027 en el año 2014 y de \$ 2.143.878 para el año 2015, al igual que las ventas netas en el año 2015 obteniendo una recesión en la obtención de utilidades del 8%.

b. Limitaciones del estudio

Durante el desarrollo del presente trabajo de investigación se encontró como limitantes al tiempo, ya que resulta complicado distribuir las horas de trabajo con las de investigación, pues en ocasiones no se puede obtener el permiso respectivo por parte de la entidad a la cual se sirve.

De igual forma al momento de aplicar la encuesta los empleados estuvieron renuentes, es decir hubo poca colaboración.

c. Conclusiones

Luego de realizada la investigación en la empresa Automotores de la Sierra S.A se llegó a las siguientes conclusiones:

- El sector Automotriz se encuentra en recesión, debido a la implementación de las salvaguardias arancelarias, por lo tanto la empresa Automotores de la Sierra S.A no tiene un crecimiento económico óptimo puesto que los precios de venta al público se incrementaron en un 50% con el incremento de aranceles e impuestos de importación obteniendo una deficiente rentabilidad con los precios de venta mayores en relación a periodos anteriores, esta relación ha hecho que las ventas disminuyan.
- La gestión empresarial a través de los indicadores financieros de rentabilidad y de ventas se concluye que al realizar el análisis de unidades vendidas disminuyó en un 10% para el año 2014 en 1670 unidades y para el año 2015 en 1369 unidades en comparación al año anterior puesto que los cupos disminuyeron y no tuvieron mercadería en stock.
- Al analizar los presupuestos realizados por la empresa Automotores de la Sierra S.A no cumplió con lo estimado entrando así en recesión en ventas,

reflejando una variación del 6,22% entre las Ventas Reales y Presupuestadas en la línea comercial de livianos.

- La aplicación de las Medidas Arancelarias se dio a fin de proteger las exportaciones, las mismas que podrían ser afectadas por el entorno comercial externo, esto se dio como consecuencia a la apreciación del dólar y la baja del precio del barril del petróleo, como objetivo principal del gobierno fue incrementar y apoyar a la producción nacional para que el capital se quede y se invierta en el país.
- Algunos consumidores prefieren un vehículo ensamblado en el extranjero aunque su precio sea elevado, ya que buscan mejor calidad y durabilidad en el vehículo, los vehículos más vendidos fueron la camioneta LUV D-MAX 3.0L DIESEL CD TM 4x4 GLS EXTREME con 266 unidades en el año 2014 y 245 unidades para el año 2015; el automóvil SAIL 4P 1.4L 4X2 TM STD con 424 unidades en el año 2014 y para el año 2015 con 420 unidades, sin embargo presentaron las variaciones del 8% y del 2% en comparación al año pasado.

Otra razón es debido a que la gama de modelos que se ensamblan localmente es menor a la gama de vehículos importados, y esto también depende de los gustos y preferencias de los consumidores.

- La empresa en estudio tuvo que sacrificar su margen de ganancia de alrededor del 15% al 6% reduciendo de esta manera los precios de los vehículos, aplicando la estrategia de vender una mayor cantidad de vehículos con un margen de ganancia menor.
- En tanto al consumidor, el 35% menciona que adquirió un vehículo por menores precios en el mercado y el 30% por las promociones de temporada debido al elevado precio de los vehículos.

- ASSA para el año 2014 contaba con 248 empleados a nivel nacional y para el año 2015 con 229 empleados teniendo que prescindir de sus funciones a 19 empleados, como consecuencia de las medidas arancelarias.
- La empresa Automotores de la Sierra S.A actualiza los Manuales de funciones y procedimientos periódicamente en un 68% de la población afirmo que SI, puesto que de ahí se basan para los correctivos pertinentes que esta atraviesa el concesionario como medidas optaron por presentar las promociones con el propósito de incentivar las ventas de los automóviles de la línea liviana; en el mes de noviembre 2015, en un esfuerzo conjunto de la Red de Concesionarios y General Motors del Ecuador, establecen las siguientes Comisión de Resultados. Los modelos AVEO FAMILY, SAIL, AVEO EMOTION, GRAND VITARA SZ Y D-MAX que sean adquiridos por el cliente final, en los concesionarios, presentaron el beneficio de un BONO+UN AÑO o 20.000km de Mantenimiento incluidos, los valores de Mantenimiento se irán facturando a través del sistema global de garantías a medida que el cliente final asista a los talleres autorizados a realizar el mantenimiento preestablecido por el área de Posventa. También la reducción de la entrada que se dan por medio de instituciones financieras o por la misma casa comercial, actualmente se manejan plazos hasta (5 años) y entradas que van desde el 25 al 30% del valor del vehículo. Como estrategia también presentaron un mejor equipamiento, ofrecen rastreo satelital, seguro por dos años de los vehículos se ha dado en compensación de los precios elevados, esta estrategia busco dar un valor agregado al vehículo para enfrentarse a la competencia con una ventaja por delante. Como resultado a las estrategias comerciales obtuvieron un resultado medianamente aceptable.

d. Recomendaciones (Propuesta de solución)

- No se puede prohibir la adquisición de vehículos nuevos a los consumidores y no dio un buen resultado el incrementar los aranceles a los mismos, porque como vimos en el análisis del presente trabajo investigativo, aunque se suban los precios de los vehículos, los consumidores siguen adquiriendo los vehículos de la marca Chevrolet, ya que ASSA buscará la mejor adaptación a los obstáculos del mercado.
- Se recomienda distribuir de mejor manera la adquisición de las unidades para la venta, puesto que se pudo constatar una cierta inconformidad de algunos clientes en cuanto al vehículo que adquirieron ensamblados aquí e importados, como resultado no encontraron los modelos y no hubo una gama de colores y optaron por adquirir vehículos de otra marca.
- Para finalizar, ASSA tiene grandes oportunidades puesto que ocupa un 5.1% en participación de mercado nacional en el país, dependerá de los esfuerzos que hagan tanto el Gobierno como la empresa, los resultados que se tengan a futuro, como objetivo a largo plazo debería buscar en convertirse en una empresa productora y ensambladora de vehículos, en todo el sentido de la palabra, es decir, que en la empresa se desarrollen y fabriquen motores, carrocerías, cajas de cambio y autopartes y que no se constituya únicamente en un concesionario que adquiere vehículos importados y ensamblados con altos precios de adquisición, consiguiendo hacer la empresa misma tomando en cuenta la mano de obra, el excelente control de calidad para así evitar reclamos futuros para así mantener una buena imagen nacional e internacional. Como resultado ASSA incrementaría sus ventas, obtendría el incremento en su rentabilidad y crearía más puestos de trabajo a nivel nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acero, L. C. (2010). *Dirección Estratégica*. Colombia: Ecoe ediciones.
- AEADE. (2014). *Anuario*. Obtenido de http://aeade.net/web/images/stories/mayo/ANUARIO_2014.pdf
- AEADE. (2015). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*. Obtenido de http://www.aeade.net/web/index.php?option=com_content&view=article&id=145
- ANDRADE, E. A. (14 de mayo de 2001). Obtenido de Ley del Impuesto a los Vehículos Motorizados (IPVM).pdf: [file:///C:/Users/COREi5/Downloads/Ley%20del%20Impuesto%20a%20los%20Vehiculos%20Motorizados%20\(IPVM\).pdf](file:///C:/Users/COREi5/Downloads/Ley%20del%20Impuesto%20a%20los%20Vehiculos%20Motorizados%20(IPVM).pdf)
- Arcila, C. O. (2006). *DICCIONARIO de COMERCIO INTERNACIONAL*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Bejarano, G. N. (23 de noviembre de 2001). *Reglamento a la Ley del IPVM (1).pd*. Obtenido de REGLAMENTO DEL IMPUESTO ANUAL A LOS VEHICULOS MOTORIZADOS: <http://www.sri.gob.ec/de/base-legal2>
- Berghe, E. V. (2010). *Gestión y Gerencia Empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Berghe, E. V. (2010). *Gestión y Gerencia Empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Berghe, E. V. (2010). *Gestión y Gerencia Empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- BERUMEN, S. A. (2002). *ECONOMÍA INTERNACIONAL*. México: Continental Renacimiento.
- Bravo, P. R. (1998). *Lineamientos Metodológicos para la incorporación del enfoque de género en la evaluación de proyectos*. Costa Rica: Preval. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=P_MqAAAAYAAJ&pg=PA25&dq=pasos+operacionalizacion+de+variables&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=pasos%20operacionalizacion%20de%20variables&f=false
- Bravo, R. S. (1995). *Tesis Doctorales y trabajos de Investigación Científica*. Madrid: Paraninfo .
- Carbajal, M. C. (3 de Julio de 2013-2014). *El Sector Automotriz en el Mundo y en México*. Obtenido de Una Revisión a los Datos de Producción y Ventas : http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e703/EA_JUL_SEP_SEGUNDA_VERSION_5.pdf
- Carlos Martínez Fajardo, c. (1995). *Organización y Gestión de Empresas Técnicas modernas de gerencia*. Santa Fe de bogotá: Nomos S.A.

- CATIE, B. O. (2003). *La Dirección de la empresa asociativa*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=7uUOAQAIAAJ&pg=PA24&dq=funcion+del+gerente+de+una+empresa&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=funcion%20del%20gerente%20de%20una%20empresa&f=false
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para Finanzas Empresariales*. México: Pearson Education de México.
- Cuarto Proceso de Emisión de Obligaciones largo Plazo ASSA. (19 de noviembre de 2013). *Emisión de Obligaciones ASSA*. Obtenido de http://www.bolsadequito.info/uploads/inicio/prospectos/obligaciones/131128144543-af089bdb704cc5f78c21e1c305a06b2e_ASSA.pdf
- D., J. P. (2010). *Metodología de la Investigación Científica en Postgrado*. Lima: Safe Creative.
- Departamento Contable Automotores de la Sierra S.A. (2015). *Estado de Resultados Integrales-Presupuesto(Mensual - Acumulado)*. Automotores de la Sierra S.A, Contable, Reportes. Ambato: Reportes Automotores de la Sierra S.A. Recuperado el 03 de Diciembre de 2015
- Dominguez, P. R. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Bogotá: Mdc.
- Ecuador, A. N. (14 de Agosto de 2008). Ley de Equidad Tributaria. *Impuestos de Consumos Especiales*. Quito, Pichincha, Ecuador: Asamblea Nacional del Ecuador.
- Ecuador, D. d. (30 de septiembre de 2015). *DISMINUYÓ EL DÉFICIT EN LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/835-disminuy%C3%B3-el-d%C3%A9ficit-en-la-cuenta-corriente-de-la-balanza-de-pagos-en-el-segundo-trimestre-de-2015>
- Ecuador, G. M. (2015). *CIRCULAR CXR-01-112015*. Circular, ASSA, RED DE CONCESIONARIOS AUTORIZADOS CHEVROLET, Ambato. Recuperado el 17 de Noviembre de 2015
- Exterior, M. d. (2014). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Exterior, M. d. (2014). *COMEX*. Obtenido de COMEX: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Financiero, S. c. (19 de noviembre de 2013). *Emisión de Obligaciones ASSA*. Obtenido de http://www.bolsadequito.info/uploads/inicio/prospectos/obligaciones/131128144543-af089bdb704cc5f78c21e1c305a06b2e_ASSA.pdf
- Gabriel, V. G. (Julio de 2013). TESIS ANÁLISIS DE IMPORTACIÓN DE MEDIDAS ARANCELARIAS APLICABLES A LA IMPORTACIÓN DE

CKD'S, Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2007-2012. *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito.

Gil' Ad, D. (19 de 03 de 2015). http://www.degerencia.com/tema/trabajo_en_equipo. Obtenido de http://www.degerencia.com/tema/trabajo_en_equipo: <http://www.degerencia.com/gilad>

Godoy, E. (2011). *Cómo hacer una Tesis*. Buenos Aires: Valletta Ediciones.

Gordillo, A. (1997). La Administración Paralela. En A. Gordillo, *La Administración Paralela* (pág. 247). Madrid : Civitas.

Herrera, I. V. (Junio de 2014). Trabajo de investigación "El Desarrollo Organizacional en la Gestión Empresarial de la EP-Empresa Municipal Mercado Mayorista de Ambato". *"El Desarrollo Organizacional en la Gestión Empresarial de la EP-Empresa Municipal Mercado Mayorista de Ambato"*. Ambato, Tungurahua, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.

Horne, J. C. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. (J. C. Horne, Trad.) México: Pearson Education. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=ziiCVbfGK3UC&pg=PA150&dq=analisis+de+las+tendencias&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=analisis%20de%20las%20tendencias&f=false

Inversiones, I. d. (2011). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Krugman, P. R. (1994). *Economía Internacional*. España: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.

Larrea, I. N. (2015). *Reportes*. Contabilidad, Ambato.

Luceño, A. (2004). *Métodos Estadísticos para Medir, Describir y Controlar la Variabilidad*. Santander: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria.

Lugo, J. Á. (2004). *INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA*. México: Plaza y Valés S.A. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=vqe1mvHmluAC&pg=PA223&dq=definicion+politica+fiscal&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=definicion%20politica%20fiscal&f=false

Macedo, J. J. (2006). *Economía*. México: Umbral.

Mantilla, K. K. (2013). AGENDA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL BUEN VIVR 2011 - 2013. *AGENDA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL BUEN VIVR 2011 - 2013*, 16. Quito, Pichincha, Ecuador: Ediecuatorial. Recuperado el 03 de Diciembre de 2015, de <http://www.mcpe.gob.ec>

- Maribel, B. G. (20 de noviembre de 2012). *Aspectos Tributarios e importaciones en el Sector Automotriz*. Obtenido de Universidad de Cuenca: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1389/1/tcon683.pdf>
- Merino, M. B. (2010). *Tesis LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y COMPETITIVIDAD EN LAS ASOCIACIONES DE CALZADO "PRODUARTE" Y "CREAR FUTURO" DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, EN EL AÑO 2010*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Nacional, L. d.-A. (27 de Agosto de 2009). *Ley Reformativa a la Ley de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de Ley Reformativa a la Ley de Régimen Tributario Interno: <http://documentacion.asambleanacional.gov.ec/alfresco/d/d/workspace/SpaceStore/0ea9e9d5-64e5-425f-82d1-bda09f351a45/Ley%20Reformativa%20a%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20y%20a%20la%20Ley%20Reformativa%20para%20la%20Equidad%20Tri>
- Obstfeld, P. R. (1994). *ECONOMÍA INTERNACIONAL*. Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.
- Ocampo, A. O. (2013). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos72/gestion-empresarial/gestion-empresarial.shtml>
- OICA. (2015). *OICA Estadísticas de Prucción*. Obtenido de <http://www.oica.net/category/vehicles-in-use/>
- Paredes, D. (2 de Diciembre de 2015). Encuesta. *Encuesta*. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Ponce, A. R. (2003). Administración de Empresas, teórica y práctica Volumen 1. En A. R. Ponce, *Administración de Empresas, teórica y práctica* (pág. 200). Mexico: Limusa.
- PUGEL, T. A. (2004). *ECONOMÍA INTERNACIONAL*. España: MacGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.U.
- Razo, C. M. (2001). *Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis*. México: Pearson Education de México.
- Rodríguez, S. J. (2011). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A.DE C.V.
- Roura, J. R. (2010). *POLÍTICA ECONÓMICA*. España: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.L.
- Ruiz, W. B. (10 de junio de 2013). *Industria Automotriz a Nivel Mundial*. Obtenido de Educádonos en al Ámbito Económico: <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2013/06/industria-automotriz-nivel-mundial.html>

- S.V., A. (19 de junio de 2011). *Buenas Tareas.com*. Obtenido de Medidas arancelarias y no arancelarias: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Medidas-Arancelarias-y-No-Arancelarias/2437517.html>
- Sabadías, A. V. (1996). *Estadística Descriptiva e Inferencial*. Murcia: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Castilla La Mancha.
- Sallenave, J.-P. (2002). *La Gerencia Integral*. Colombia: Norma.
- Scheaffer, R. L. (1987). *Elementos del Muestreo*. México: PWS Publishers.
- SRI, O. (Diciembre de 2011). Reforma Tributaria. *Resumen de principales cambios Impuestos a la Renta*, 3. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <http://www.sri.com>
- Toro, D. B. (2010). *Ánisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- UNIVERSO, D. E. (25 de Mayo de 2015). Noticias. *En 4 meses ya se vendió casi 40% del cupo de autos*, pág. 1.
- Valle, T. (31 de marzo de 2013). *universidad técnica particular de loja área administrativa*. Obtenido de dspace.utpl.edu.ec/bitstream/.../1/Valle_Alvarez_Alexandra_Tatiana.pdf
- Veiga, J. F.-C. (2013). *Control de Gestión Empresarial texto y casos* (octava ed.). Madrid: ESIC.
- Wikipedia. (s.f.). Obtenido de Wikipedia: s.wikipedia.org/wiki/Ratio_financiera#D.C3.ADas_de_venta_en_rotaci.C3.B3n_de_Cuentas_por_Cobrar



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

ENCUESTA PARA LOS SOCOCIOS Y DIRECYTIVOS

“La empresa Automotores de la Sierra S.A” trabaja constantemente para brindar una excelente atención al cliente con el grado de fidelización con la empresa, dándole no un carro para su uso sino para satisfacer sus necesidades. Solicitamos contestar las siguientes preguntas:

1	¿Qué efectos cree usted que tiene el incremento de las medidas arancelarias a las importaciones de vehículos? Alternativas:	
	Precio elevado <input type="checkbox"/> Escases del producto <input type="checkbox"/> Baja en ventas de los importadores <input type="checkbox"/> Especulación <input type="checkbox"/>	
2	¿Cree usted que los vehículos importados son mejores que los ensamblados en el país?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
3	¿Qué modelo de vehículo adquirió en el periodo del año 2014 al 2015?	Autos <input type="checkbox"/> SUV <input type="checkbox"/> Camionetas <input type="checkbox"/> Comerciales <input type="checkbox"/>
4	Al adquirir su vehículo usted lo hizo:	Con su marca de preferencia <input type="checkbox"/> Buscó otras marcas <input type="checkbox"/>
5	¿Qué razones lo influenciaron para adquirir el vehículo de otra marca?	Menores precios <input type="checkbox"/> Mayor oferta de modelos <input type="checkbox"/> Promociones de temporada <input type="checkbox"/> Accesorios para el vehículo <input type="checkbox"/>

	<p>Perspectiva Financiera ROI = Rentabilidad sobre la inversión</p> <p>6 ¿Cuáles considera que son los factores que inciden negativamente en los resultado de rentabilidad sobre la inversión en Automotores de la Sierra S.A? (1 la más importante 5 la menos importante)</p> <p>Niveles elevados de activos <input type="checkbox"/></p> <p>Incremento en el nivel de gastos <input type="checkbox"/></p> <p>Costos altos de importación <input type="checkbox"/></p> <p>Baja en los niveles de ventas <input type="checkbox"/></p>
7	<p>¿Se actualizan los Manuales de funciones y procedimientos periódicamente?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
8	<p>Participación de mercado</p> <p>¿Según su criterio de qué depende la participación de mercado? (1 la más importante 4 la menos importante)</p> <p>Agresividad de la competencia <input type="checkbox"/></p> <p>Disponibilidad de producto <input type="checkbox"/></p> <p>Planes de marketing y publicidad <input type="checkbox"/></p> <p>Políticas de precios y descuentos <input type="checkbox"/></p> <p>¿Cuáles son los efectos de una variación negativa en este indicador? (1 la más importante 4 la menos importante)</p> <p>Efecto en los resultados financieros <input type="checkbox"/></p> <p>Pérdida de bonificaciones de la marca <input type="checkbox"/></p> <p>Posible pérdida de la concesión de la marca en la zona <input type="checkbox"/></p> <p>Reducción de la estructura orgánica de la empresa <input type="checkbox"/></p>
9	<p>PERSPECTIVA INTERNA</p> <p>¿ Se evalúa excelencia operacional?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p> <p>PARCIALMENTE <input type="checkbox"/></p> <p>¿ Cómo evalúan la excelencia operacional?</p> <p>Revisión de procesos claves en la organización periódicamente <input type="checkbox"/></p> <p>Revisión del cumplimiento de planes de gestión <input type="checkbox"/></p> <p>Medición del índice de satisfacción del cliente interno <input type="checkbox"/></p> <p>Medición del índice de productividad del personal de servicio <input type="checkbox"/></p> <p>Todas las anteriores <input type="checkbox"/></p> <p>Ninguna <input type="checkbox"/></p>
10	<p>APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL</p> <p>¿Se evalúan talentos de liderazgo en la empresa?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p> <p>PARCIALMENTE <input type="checkbox"/></p>

Gracias por su colaboración.

Elaborado por: D.Paredes
Fecha: 4 de dic./2015