



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TEMA: ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO EN LAS
EMPRESAS DE SERVICIOS DE COURIER, POR CAMBIOS EN
EL SISTEMA DE ENVÍO 4X4 E IMPUESTO POR
SALVAGUARDIA Y PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE
MINIMIZACIÓN**

AUTORA: TORRES BENAVIDES KARINA LIZETH

DIRECTOR: ECO. PALACIOS VELARDE JUAN CRISTÓBAL

SANGOLQUÍ

2016



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE COURIER, POR CAMBIOS EN EL SISTEMA DE ENVÍO 4X4 E IMPUESTO POR SALVAGUARDIA Y PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE MINIMIZACIÓN” realizado por la señorita **KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor **KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 23 de agosto del 2016

EC. JUAN CRISTÓBAL PALACIOS

DIRECTOR

ID: 200033488



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES**, con cédula de identidad N° 100340530-3 declaro que este trabajo de titulación “**ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE COURIER, POR CAMBIOS EN EL SISTEMA DE ENVÍO 4X4 E IMPUESTO POR SALVAGUARDIA Y PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE MINIMIZACIÓN**” ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 23 de agosto del 2016

KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES

C.C 100340530-3



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación “**ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE COURIER, POR CAMBIOS EN EL SISTEMA DE ENVÍO 4X4 E IMPUESTO POR SALVAGUARDIA Y PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE MINIMIZACIÓN**” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 23 de agosto del 2016

KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES

C.C 100340530-3

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de investigación a mis padres y hermano por todo el apoyo incondicional que me han brindado a lo largo de mi vida estudiantil, por todo su esfuerzo y sus consejos para lograr siempre el cumplimiento de mis metas especialmente la culminación de mi etapa universitaria.

A mis maestros por la motivación y el conocimiento impartido para el desarrollo de mi preparación profesional.

A mis amigos por el sincero apoyo brindado mutuamente dentro de las aulas y fuera de ellas.

KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la salud y la oportunidad de haber cumplido esta meta. A mis padres Carlos y Lidia por ser mi soporte en todos los aspectos de mi vida y por haberme enseñado a ser lo que soy.

Agradezco al Economista Juan Cristóbal Palacios por su ayuda en la realización de este proyecto desde su concepción hasta su finalización, gracias a sus ideas y experiencia tuve la base para guiarme en el cumplimiento de los objetivos planteados.

KARINA LIZETH TORRES BENAVIDES

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE

DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT.....	xviii
CAPÍTULO 1	1
1. ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.3. Formulación del problema.	4
1.4. Sistematización del problema.	4
1.5. Objetivos.....	4
1.5.1. Objetivo general.....	4
1.5.2. Objetivos específicos	4
1.6. Justificación.	5
CAPÍTULO 2	7
2. MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO.....	7
2.1. Comercio exterior	7
2.2. Balanza de pagos	7
2.3. Balanza comercial.....	8
2.4. Importaciones	8
2.5. Ingresos Fiscales.....	8
2.6. Ingresos Tributarios	8

2.7.	Aranceles	8
2.8.	Política Arancelaria.....	9
2.9.	Salvaguardias	9
2.10.	Plan Nacional del buen vivir.....	9
2.11.	Empresas de correo rápido o courier	11
2.12.	Categorías Courier	11
2.13.	Gestión empresarial	15
2.14.	Evaluación financiera	16
2.15.	Marco metodológico.....	18
2.15.1.	Tipo de Investigación.....	18
2.15.2.	Técnica de Investigación	18
CAPÍTULO 3		20
3.	ANÁLISIS SITUACIONAL.....	20
3.1.	Entorno económico general.	20
3.1.1.	Evolución de la balanza de pagos	20
3.1.2.	Impacto de las remesas de los migrantes.	21
3.1.3.	Impacto de la caída de los precios del petróleo	22
3.2.	Participación de las importaciones de bienes de consumo en la balanza comercial.	23
3.3.	Evolución de las importaciones vía tráfico postal internacional y correos rápidos periodo 2012 - 2014.....	25
3.4.	Situación financiera de las empresas de Courier antes de las medidas arancelarias....	27
3.4.1.	Evolución de ingresos e indicadores financieros de las empresas courier en el periodo 2012 – 2014.	28
CAPÍTULO 4.....		61
4.	IMPACTO DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS	61
4.1.	Alcance de las medidas.....	61
4.1.1.	Octubre 2014 (4x4) USD 42.....	61
4.1.2.	Mayo 2015 (sobretasas a las otras categorías de courier).....	61
4.2.	Situación financiera de las empresas de courier después de las medidas arancelarias.62	

4.2.1.	Evolución de Ingresos e Indicadores Financieros de las empresas Courier en el periodo 2014 – 2015	63
4.3.	Efecto sobre las importaciones y exportaciones	94
4.3.1.	Importaciones y exportaciones de textiles	94
4.3.2.	Importaciones y exportaciones de calzado	96
4.4.	Análisis comparativo antes y después de las medidas	98
4.5.	Efecto sobre la liquidez del país	103
4.6.	Estrategias de minimización de los efectos de las medidas arancelarias en los resultados financieros de las empresas de courier	104
CAPÍTULO 5		106
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
5.1.	Conclusiones.....	106
5.2.	Recomendaciones	108
BIBLIOGRAFÍA.....		110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Importaciones no petroleras de bienes primarios y basados en recursos naturales. Plan Nacional del Buen Vivir Ecuador 2013 – 2017 Semplades.....	11
Figura 2. Balanza de Pagos Ecuador 2010-2014.....	21
Figura 3. Remesas Anuales Recibidas	22
Figura 4. Evolución del precio del barril de petróleo en el Ecuador	23
Figura 5. Evolución de las Exportaciones e Importaciones de la Balanza Comercial 2010 - 2014.....	24
Figura 6. Importaciones por uso o destino económico 2012 - 2014	24
Figura 7. Importaciones anuales vía tráfico postal y correos rápidos 2011 – 2014	25
Figura 8. Importaciones mensuales vía tráfico postal y correos rápidos (2012 – 2014)	26
Figura 9. (*) Evolución de las importaciones categoría B antes de las medidas a sep. /2014...27	27
Figura 10. Ingresos por actividades ordinarias de las empresas de courier 2012 – 2014.....	29
Figura 11. Ingresos Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014	30
Figura 12. Ingresos WM Courier S.A. 2012 - 2014	34
Figura 13. Ingresos Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014.....	38
Figura 14. Ingresos Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014.....	42
Figura 15. Ingresos Flyexpress S.A. 2012 – 2014.....	46
Figura 16. Ingresos Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	49
Figura 17. Ingresos World Courier S.A. 2012 – 2014	53
Figura 18. Ingresos Euroenvio S.A. 2012 – 2014	57
Figura 19. Ingresos operacionales de las empresas courier 2014 – 2015.....	63
Figura 20. Ingresos Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	64
Figura 21. Ingresos WM Courier S.A. 2014 - 2015	68
Figura 22. Ingresos Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015.....	72
Figura 23. Ingresos Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015.....	75
Figura 24. Ingresos Flyexpress S.A. 2014 – 2015.....	79
Figura 25. Ingresos Miami Cargo S.A. 2014 – 2015.....	83
Figura 26. Ingresos World Courier S.A. 2014 – 2015.....	87
Figura 27. Ingresos Euroenvio S.A. 2014 – 2015	91
Figura 28. Balanza Comercial Textil 2010 - 2015	95
Figura 29. Exportaciones e Importaciones de prendas de vestir 2010 - 2015	96

Figura 30. Importaciones y Exportaciones de Calzado 2010 - 2015.....	97
Figura 31. Exportaciones e Importaciones de Bienes 2010 - 2015	103
Figura 32. Importaciones Vía Tráfico Postal o Courier 2011 - 2015	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ejemplo de documentos de control para productos categoría C en Courier	13
Tabla 2. Ejemplo productos categoría B Courier	14
Tabla 3. Categorías de Paquetes Courier.....	15
Tabla 4. Indicadores Financieros	17
Tabla 5. Etapas de la investigación	19
Tabla 6. Muestra de empresas de courier	28
Tabla 7. Ingresos brutos de las empresas de courier 2012 - 2014.....	29
Tabla 8. Estado de Resultados Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014	31
Tabla 9. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014	32
Tabla 10. Ratio Financiero de Liquidez General Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014	32
Tabla 11. Ratio Financiero de Margen Operacional Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014.....	33
Tabla 12. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014.....	33
Tabla 13. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014	34
Tabla 14. Estado de Resultados WM Courier S.A. 2012 - 2014.....	35
Tabla 15. Ratio Financiero de Capital de Trabajo WM Courier S.A. 2012 - 2014.....	35
Tabla 16. Ratio Financiero de Liquidez General WM Courier S.A. 2012 - 2014.....	36
Tabla 17. Ratio Financiero de Margen Operacional WM Courier S.A. 2012 - 2014	36
Tabla 18. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas WM Courier S.A. 2012 - 2014.....	37
Tabla 19. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio WM Courier S.A. 2012 - 2014.....	37
Tabla 20. Estado de Resultados Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	39
Tabla 21. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	39
Tabla 22. Ratio Financiero de Liquidez General Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	40
Tabla 23. Ratio Financiero de Margen Operacional Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	40
Tabla 24. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	41
Tabla 25. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014	41
Tabla 26. Estado de Resultados Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014	43

Tabla 27. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014	43
Tabla 28. Ratio Financiero de Liquidez General Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014 ..	44
Tabla 29. Ratio Financiero de Margen Operacional Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014	44
Tabla 30. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014	45
Tabla 31. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014.....	45
Tabla 32. Estado de Resultados Flyexpress S.A. 2012 – 2014	46
Tabla 33. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Flyexpress S.A. 2012 – 2014	47
Tabla 34. Ratio Financiero de Liquidez General Flyexpress S.A. 2012 – 2014	47
Tabla 35. Ratio Financiero de Margen Operacional Flyexpress S.A. 2012 – 2014	48
Tabla 36. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Flyexpress S.A. 2012 – 2014	48
Tabla 37. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Flyexpress S.A. 2012 – 2014	49
Tabla 38. Estado de Resultados Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	50
Tabla 39. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	51
Tabla 40. Ratio Financiero de Liquidez General Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	51
Tabla 41. Ratio Financiero de Margen Operacional Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	52
Tabla 42. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Miami Cargo S.A. 2012 – 2014 ...	52
Tabla 43. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Miami Cargo S.A. 2012 – 2014	53
Tabla 44. Estado de Resultados World Courier S.A. 2012 – 2014	54
Tabla 45. Ratio Financiero de Capital de Trabajo World Courier S.A. 2012 – 2014	55
Tabla 46. Ratio Financiero de Liquidez General World Courier S.A. 2012 – 2014	55
Tabla 47. Ratio Financiero de Margen Operacional World Courier S.A. 2012 – 2014.....	56
Tabla 48. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas World Courier S.A. 2012 – 2014 .	56
Tabla 49. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio World Courier S.A. 2012 – 2014	56
Tabla 50. Estado de Resultados Euroenvio S.A. 2012 – 2014.....	58
Tabla 51. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Euroenvio S.A. 2012 – 2014.....	58
Tabla 52. Ratio Financiero de Liquidez General Euroenvio S.A. 2012 – 2014.....	59
Tabla 53. Ratio Financiero de Margen Operacional Euroenvio S.A. 2012 – 2014.....	59

Tabla 54. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Euroenvio S.A. 2012 – 2014	60
Tabla 55. Sobretasa arancelarias	62
Tabla 56. Estado de Resultados Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	65
Tabla 57. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	65
Tabla 58. Ratio Financiero de Liquidez General Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	66
Tabla 59. Ratio Financiero de Margen Operacional Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	66
Tabla 60. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015	67
Tabla 61. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015.....	67
Tabla 62. Estado de Resultados WM Courier S.A. 2014 – 2015	69
Tabla 63. Ratio Financiero de Capital de Trabajo WM Courier S.A. 2014 - 2015.....	69
Tabla 64. Ratio Financiero de Liquidez General WM Courier S.A. 2014 - 2015.....	70
Tabla 65. Ratio Financiero de Margen Operacional WM Courier S.A. 2014 - 2015	70
Tabla 66. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas WM Courier S.A. 2014 - 2015.....	71
Tabla 67. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio WM Courier S.A. 2014 - 2015	71
Tabla 68. Estado de Resultados Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	72
Tabla 69. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	73
Tabla 70. Ratio Financiero de Liquidez General Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	73
Tabla 71. Ratio Financiero de Margen Operacional Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	74
Tabla 72. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	74
Tabla 73. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015	75
Tabla 74. Estado de Resultados Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015	76
Tabla 75. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015	77
Tabla 76. Ratio Financiero de Liquidez General Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015	77
Tabla 77. Ratio Financiero de Margen Operacional Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015	78
Tabla 78. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015	78

Tabla 79. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015.....	79
Tabla 80. Estado de Resultados Flyexpress S.A. 2014 – 2015	80
Tabla 81. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Flyexpress S.A. 2014 – 2015	81
Tabla 82. Ratio Financiero de Liquidez General Flyexpress S.A. 2014 – 2015	81
Tabla 83. Ratio Financiero de Margen Operacional Flyexpress S.A. 2014 – 2015	82
Tabla 84. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Flyexpress S.A. 2014 – 2015	82
Tabla 85. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Flyexpress S.A. 2014 – 2015	83
Tabla 86. Estado de Resultados Miami Cargo S.A. 2014 – 2015	84
Tabla 87. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Miami Cargo S.A. 2014 – 2015	84
Tabla 88. Ratio Financiero de Liquidez General Miami Cargo S.A. 2014 – 2015	85
Tabla 89. Ratio Financiero de Margen Operacional Miami Cargo S.A. 2014 – 2015	85
Tabla 90. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Miami Cargo S.A. 2014 – 2015 ...	86
Tabla 91. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Miami Cargo S.A. 2014 – 2015	86
Tabla 92. Estado de Resultados World Courier S.A. 2014 – 2015	88
Tabla 93. Ratio Financiero de Capital de Trabajo World Courier S.A. 2014 – 2015	88
Tabla 94. Ratio Financiero de Liquidez General World Courier S.A. 2014 – 2015	89
Tabla 95. Ratio Financiero de Margen Operacional World Courier S.A. 2014 – 2015	89
Tabla 96. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas World Courier S.A. 2014 – 2015 .	90
Tabla 97. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio World Courier S.A. 2014 – 2015	90
Tabla 98. Estado de Resultados Euroenvio S.A. 2014 – 2015	91
Tabla 99. Ratio Financiero de Capital de Trabajo Euroenvio S.A. 2014 – 2015	92
Tabla 100. Ratio Financiero de Liquidez General Euroenvio S.A. 2014 – 2015	92
Tabla 101. Ratio Financiero de Margen Operacional Euroenvio S.A. 2014 – 2015	93
Tabla 102. Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Euroenvio S.A. 2014 – 2015	93
Tabla 103. Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Euroenvio S.A. 2014 – 2015	94
Tabla 104. Balanza Comercial Textil 2010-2015	95
Tabla 105. Exportaciones e Importaciones de Prendas de vestir 2010 - 2015	96
Tabla 106. Exportaciones e Importaciones de Calzado, polainas y artículos análogos 2010-2015	97

Tabla 107. Estado de Resultados Consolidado 2012 - 2015	98
Tabla 108. Porcentaje Resultados Consolidado 2012 - 2015	101

RESUMEN

El Ecuador, con el actual gobierno, ha basado su modelo económico en el gasto público, sin embargo, en los últimos años, factores externos como la reducción de las remesas enviadas por los migrantes, la apreciación del dólar americano y principalmente la caída del precio del petróleo y por lo tanto de los ingresos fiscales, han afectado la balanza de pagos de forma general representado un fuerte golpe para el modelo, en una economía dolarizada lo que llevó al gobierno a tomar medidas para reducir la salida de capitales y equilibrar la balanza de pagos, a través de la aplicación de una tasa arancelaria de USD 42 a partir de octubre del 2014 a las importaciones por courier en su categoría B, también conocida como 4x4 o compras por internet, por esta razón el crecimiento de las ventas de las empresas Courier se contrajo al 2% y en el año 2015 con la segunda medida las ventas cayeron un 9%, que afectó considerablemente sus resultados financieros, debiendo tomar medidas que incluían afectación a su nómina. En este escenario es necesario que las empresas de Courier se reinventen y busquen nuevos nichos de mercado, además deben observar que los costos y gastos se gestionen de manera eficiente, sin descuidar la calidad del servicio y a su vez mejorar los procesos. Por medio de la aplicación de indicadores de gestión e indicadores financieros se pueden tomar decisiones que incrementen el valor de la empresa para lograr su sostenibilidad en el tiempo.

PALABRAS CLAVE:

- **ARANCEL**
- **INDICADOR FINANCIERO**
- **EXPORTACIONES**
- **IMPORTACIONES**
- **INGRESOS**
- **BALANZA PAGOS**

ABSTRACT

With the current government Ecuador has based its economic model on public spending, however, in recent years, external factors such as the reduction of remittances from migrants, the appreciation of the US dollar and mainly the falling of the oil price and therefore tax revenues, have affected the balance of payments in a general way, representing a blow to the model, in a dollarized economy prompting the government to take measures to reduce the outflow of capital and equilibrate the balance of payments through the application of a tariff rate of \$ 42 from October 2014 to category B of courier, also known as 4x4 or online shopping, by this reason the sales growth of companies Courier shrank 2% and in 2015 with the second arrangement sales fell 9%, which attached to an fixed costs structure that grew up in the good times significantly affected its financial results, provoked a series of measures including payroll affectation. In this scenario it is necessary for companies Courier reinvent themselves and find new market, also should note that costs and expenses are managed efficiently, without neglecting the quality of service and in turn improve processes to strengthen market presence. Through the application of management indicators and financial indicators can be implemented most effective marketing strategies and make decisions that increase the value of the company to achieve its sustainability over time.

KEYWORDS:

- **TAXES**
- **FINANCIAL INDICATOR**
- **EXPORTS**
- **IMPORTS**
- **INCOME**
- **BALANCE OF PAYMENTS**

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES

1.1. Introducción

En tiempos antiguos los impuestos eran puestos por el cabildo, los recaudadores lo tomaban como tributo para los dirigentes y para las clases dominantes, los primeros impuestos eran cobrados desde sociedades como la egipcia. (Gómez Velázquez)

A pesar de los fuertes ingresos no tributarios debido al boom petrolero en nuestro país, los ingresos tributarios siempre han cumplido un papel muy importante en el financiamiento del presupuesto general del Estado. Por la tanto para normar el cumplimiento y pago de los impuestos se emitió la Ley de Régimen Tributario Interno y posteriormente la creación del organismo público denominado Servicio de Rentas Internas encargado de observar el buen cumplimiento de la ley.

En la actualidad, la caída sustancial de los precios del petróleo ha llevado al gobierno a implementar medidas arancelarias que limiten la salida de capitales, reduciendo el volumen de importaciones. En este caso la principal orientación de estos impuestos no es incrementar los ingresos fiscales sino evitar la salida de capitales y proteger la industria nacional.

Con la presente investigación se busca determinar el impacto financiero que esto ha provocado en un sector empresarial como es el “Servicio de Courier y Envío”, que ha visto reducidos sus ingresos por el menor volumen de servicios que pueden prestar al sector importador, con serio peligro de cerrar, especialmente en las empresas con menor fortaleza financiera.

1.2. Planteamiento del problema.

En los últimos años, el gobierno ha implementado un modelo económico cuyo dinamismo se basa en el gasto público, lo que requiere un fortalecimiento de los ingresos fiscales. Este modelo se ha sustentado en los altos ingresos petroleros y en un crecimiento sostenido en la recaudación tributaria, la misma que ha pasado de USD 6.426,50 millones en el año 2008 a USD 11.719,00 millones en el año 2014, producto de una mejor recaudación así como por el incremento de los tributos.

La caída de los precios del petróleo y por tanto de los ingresos fiscales, son un fuerte golpe para el modelo implementado por el gobierno, lo que le llevó a tomar medidas arancelarias a través del Comité de Comercio Exterior (COMEX) con la finalidad de limitar las importaciones y por tanto la salida de capitales para sostener la liquidez requerida por la economía cuya moneda oficial es el dólar y tiene limitaciones para la aplicación de la política monetaria.

Actualmente el COMEX es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política de comercio exterior (COMEX), su trabajo se complementa con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o SENAE una empresa estatal facilitadora del Comercio Exterior. (Aduana del Ecuador)

Como parte de las políticas comerciales impulsadas por el Gobierno Nacional, se creó dentro del servicio de courier, la categoría B (4x4) en el año 2008, con la finalidad inicial de que los migrantes que se encuentran en el exterior se beneficien con la exoneración de tributos al realizar envíos a sus familiares que se encuentran en el país, esto siguiendo la normativa de no excederse en los límites establecidos por la categoría (cuando el envío no supere los 4kg y los \$400). (SENAE, 2014)

Sin embargo este sistema tuvo una alta demanda por quienes lo miraron como una oportunidad para aprovechar los mejores precios de artículos en el exterior, especialmente de Estados Unidos, y realizar compras por internet, utilizando los servicios de empresas de courier, entre las que se encontraba la empresa estatal de Correos del Ecuador. Este tipo de importaciones en el año 2013 ascendieron a USD 240.145 millones (BCE, 2015), que significa una importante salida de capitales, afectando a una economía dolarizada como la nuestra, mucho más cuando las

importaciones son de bienes de consumo y no de bienes de capital que mejoren la capacidad productiva del país.

En este entorno, el Comité de Comercio Exterior emitió la Resolución 33 que entró en vigencia el 9 de octubre del 2014 y establece que se fijará una tasa de USD 42 para los paquetes que se traigan vía el sistema 4x4, excepto para los ecuatorianos que estén registrados como residentes en el exterior. Asimismo, se establece un cupo de hasta cinco envíos o USD 1.200 anuales (el primero que se cumpla). Esta resolución suplantó a la Resolución 23 en la que no se exoneraba a los ecuatorianos no residentes en el país y los condicionaba a pagar el impuesto de USD 42.

Adicionalmente, el 20 de abril del año 2015 entró en vigencia la Resolución 16 que establece una salvaguardia por balanza de pagos para el 32 % de las importaciones generales (2.800 partidas arancelarias), y que en las importaciones de paquetes vía courier aplica a dos de las seis categorías establecidas por la SENA, como son la categoría C, en donde la salvaguardia dependerá del producto y por paquetes de hasta 50 kg o USD 2.000, y la categoría D, con un 25% de valor de salvaguardia en textiles y calzados en las mismas condiciones.

Con estas medidas el Gobierno busca reducir las importaciones a través del servicio de courier y evitar la fuga de capitales fomentando el consumo nacional, razón por la cual este sector empresarial se ha visto afectado debido a que la demanda de sus servicios descendió al desincentivarse las importaciones a través de esta modalidad por medio de los altos costos que representan los actuales impuestos.

Todas las medidas gubernamentales tienen como finalidad beneficiar un segmento de la sociedad o sustentar un modelo económico, sin embargo, existen sectores que se ven afectados por tales medidas, siendo ese el objetivo de este trabajo de investigación que se enfoca al análisis del impacto financiero en las empresas que brindan los servicios de courier, de las medidas arancelarias señaladas anteriormente.

1.3. Formulación del problema.

¿En qué medida los cambios en el sistema de envío 4x4 y la aplicación de salvaguardias arancelarias tomadas por parte del gobierno nacional afectaron a los resultados financieros de las empresas de courier?

1.4. Sistematización del problema.

- ¿Cuál ha sido la evolución de las importaciones bajo las categorías de courier a partir del año 2012?
- ¿Cuál ha sido la evolución de las ventas de las empresas de courier nacional?
- ¿Cuál es el contexto y el alcance de las medidas tomadas por el gobierno para limitar la salida de capitales vía comercio exterior?
- ¿Cómo afectaron a los resultados financieros de las empresas de courier, las medidas arancelarias tomadas por el gobierno?

1.5. Objetivos.

1.5.1. Objetivo general.

Analizar en qué medida los cambios en el sistema de envío 4x4 y la aplicación de salvaguardias arancelarias tomadas por parte del gobierno nacional, afectó los resultados financieros de las empresas de courier y plantear estrategias para minimizar dichos efectos.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Analizar la evolución de las importaciones del país bajo las categorías de courier a partir del año 2012.
2. Analizar la evolución de las ventas y de los indicadores financieros de las empresas de courier durante el periodo 2012-2014, antes de la aplicación de las medidas arancelarias.
3. Establecer el contexto y el alcance de las medidas tomadas por el gobierno para limitar la salida de capitales vía comercio exterior.
4. Determinar el nivel de afectación de las medidas arancelarias tomadas por el gobierno nacional, a los resultados financieros de las empresas de courier.

5. Proponer estrategias financieras de minimización del impacto de las medidas arancelarias en los resultados financieros de las empresas de courier.

1.6. Justificación.

El tema es de interés económico y social, ya que analiza la situación actual de un sector económico en riesgo, y cómo las resoluciones del gobierno al tratar de alcanzar un objetivo generan consecuencias colaterales a los sectores relacionados.

El modelo económico del Ecuador se basa principalmente en la teoría de John Keynes cuyas tres principales proposiciones son: el ahorro, el tipo de interés y las inversiones (Recalde, 2013), el Estado es el principal actor activo para dinamizar el aparato productivo y salir de la crisis; una de sus principales acciones ha sido la reforma de la Matriz Productiva buscando la conformación y promoción de nuevos sectores productivos y competitivos con el fin de proteger la producción e incentivar el consumo nacional evitando de esta manera la salida de capitales.

Sin embargo, en el proceso de cumplimiento de estos objetivos y ante la reducción drástica de los ingresos petroleros, principal fuente de financiamiento del presupuesto del Estado, el gobierno nacional tomó medidas temporales para evitar la salida de divisas al exterior; una de ellas ha sido el establecimiento de aranceles y la modificación de los mismos para reducir el nivel de importaciones.

Desde otra perspectiva los impuestos generan los recursos financieros con los que se compran los bienes públicos y se redistribuye el ingreso. (Parkin, 2004), adicionalmente, los impuestos arancelarios cumplen principalmente la función de equilibrar la balanza comercial.

Determinar en cifras el impacto financiero que han generado las actuales medidas permitirá conocer el grado en el que han sido afectadas las empresas de Courier a partir del aumento o disminución de sus ingresos; esto será posible mediante el análisis de los estados financieros que reposan en la base de datos de la Superintendencia de Compañías y con ayuda de datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas siendo posible emitir criterios en base a información real, oportuna y verídica.

La presente investigación se puede desarrollar en base a los conocimientos adquiridos en materias como Tributación, Comercio Internacional, Administración

Financiera y Administración Presupuestaria; ahora aplicándolos a un caso real y a un sector en específico como lo es el sector empresarial de mensajería de las empresas de courier, mediante un estudio del impacto financiero a partir de las nuevas medidas arancelarias, que paralelamente a la afectación económica impacta en los niveles de empleo del sector analizado, aspecto que sale del alcance de la presente investigación.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

El comercio internacional se originó ante la necesidad de bienes que no se disponían en un país y que podían ser adquiridos en otros. Su crecimiento se fortaleció con el descubrimiento del continente Americano y con él el desarrollo de modelos económicos como el Mercantilismo y el Liberalismo. A través de los años los países han procurado la protección de sus economías por medio de limitaciones a las importaciones y por otro lado el impulso de las exportaciones.

2.1. Comercio exterior

El comercio es una actividad en la cual se compran y se venden productos y servicios por lo general a cambio de dinero. Esta actividad se puede dar dentro de un país entre personas naturales y jurídicas, y se denomina comercio interno. Sin embargo, cuando el intercambio de bienes y servicios se da entre en un país y el resto del mundo se denomina comercio exterior. Mediante el comercio exterior un país satisface los requerimientos internos que éste no puede producir por medio de las importaciones, mientras que el objetivo de las exportaciones es producir más bienes y servicios para venderlos en el exterior. (La Enciclopedia de las Inversiones).

Esta relación entre un país y el resto del mundo se refleja en la posición de su balanza de pagos.

2.2. Balanza de pagos

Según el manual del Fondo Monetario Internacional la balanza de pagos es un registro que resume las transacciones realizadas entre un país y el resto del mundo. Las transacciones se componen de bienes, servicios y renta exportados e importados, los cuales se obtienen de fuentes como los registros aduaneros así como de otras.

Mediante la balanza de pagos se puede conocer la situación económica de un país y a partir de sus movimientos más importantes y a partir de ella se establecen políticas comerciales y de endeudamiento. El primer componente de la balanza de pagos es la cuenta corriente. (Banco Central del Ecuador)

2.3. Balanza comercial

La balanza comercial constituye a la cuenta corriente, en esta cuenta se registran todas las transacciones económicas de bienes resumidas en cuentas de importaciones y exportaciones. (Banco Central del Ecuador)

2.4. Importaciones

Las importaciones de la balanza comercial constituyen la entrada de bienes a un país desde el exterior, y dependiendo del tipo de producto este deberá cumplir con los requerimientos formales de documentación y el pago de aranceles exigidos por el país de destino, que constituyen un rubro importante de los ingresos fiscales. El Banco Central del Ecuador clasifica a las de importaciones de bienes por bienes de consumo, combustibles y lubricantes, materias primas, bienes de capital y diversos (Banco Central del Ecuador)

2.5. Ingresos Fiscales

Son recaudados por el Estado para ayudar al financiamiento del sector público, dentro de los ingresos fiscales se incluyen las tasas, impuestos, contribuciones, etc. (OFILAC). Los ingresos tributarios se componen por ingresos tributarios y aranceles.

2.6. Ingresos Tributarios

Son recaudados por el Estado de los sujetos pasivos con personería natural y jurídica; por medio de los impuestos. La entidad encargada de definir los objetivos y metas de esta recaudación en el Ecuador son el Servicio de Rentas Internas y la Secretaría Nacional de Aduanas. (Ministerio de Finanzas, 2012). En nuestro país existen diferentes tipos de ingresos tributarios como el impuesto al valor agregado que graba a ciertos bienes y servicios, impuesto sobre la renta, impuesto a los consumo especiales, entre otros.

2.7. Aranceles

Son las tasas que se dedican a las importaciones y exportaciones. Dentro del comercio internacional los aranceles son una importante herramienta de política económica.(Burbano & Mestanza, 1995). Los aranceles en el Ecuador son el arancel de valor agregado (ad-valorem) el cual es un porcentaje que se aplica sobre el valor CIF y los específicos que dependen de factores como la unidad de medida del

producto. (PRO ECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2011)

Cuando existe una combinación de arancel de valor agregado y un arancel específico se conoce como arancel mixto. Y cuando se trata de importaciones de productos cuyo costo es menor al de producción el producto grava un arancel llamado arancel anti-dumping. (PRO ECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2011)

2.8. Política Arancelaria

La política arancelaria es una herramienta a través de la cual un Estado determina la composición arancelaria que presidirá las transacciones internacionales de mercancías.

Aquí se incluyen las tarifas arancelarias que desempeñan un papel muy importante en el comercio de un país. (SENAE)

Su finalidad es la obtención de recursos para el país en forma de impuestos no directos.

2.9. Salvaguardias

Las salvaguardias son tarifas o tasas impuestas en un país para frenar las importaciones cuando éstas han provocado una falta de circulante dentro del territorio nacional.

Según la OMC las salvaguardias serán aplicadas cuando: exista un aumento en la cantidad de importaciones o un daño o amenaza de daño grave debido a este aumento.

2.10. Plan Nacional del buen vivir

Con el fin de promover la producción nacional en el Ecuador y sustituir las importaciones el gobierno propone un cambio en la matriz productiva.

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 es el tercer plan a escala nacional implementado por el gobierno nacional para “promover y potenciar la sostenibilidad del país”. En su objetivo número 10, El Plan Nacional del Buen Vivir “establece mejoras en la producción primaria y manufactura basada en recursos que requieren

atención para sustitución inicial de importaciones fomentando la producción nacional y que ésta se vuelva competitiva con productos extranjeros, reduciendo así la salida de capitales.” (Senplades, 2013)

“Esto promoverá la sustitución de importaciones, desagregación y transferencia tecnológica, conocimiento endógeno, y priorizará la producción nacional diversificada, con visión de largo plazo en el contexto internacional.” (Senplades, 2013)

En el punto 2 de las políticas y lineamientos estratégicos del objetivo 10 del Plan, “Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales”, en el literal e establece: “fomentar la sustitución selectiva de importaciones, considerando la innovación y tecnología como componentes fundamentales del proceso productivo, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias”. Mientras en el punto 6, “Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva”, en el literal d apoya “establecer medidas comerciales relativas a importaciones y barreras no arancelarias necesarias para promover el desarrollo industrial y que garanticen la sostenibilidad del sector externo.” (Senplades, 2013)

La segunda de las metas planteadas en el plan es la de “reducir las importaciones no petroleras de bienes primarios y basados en recursos naturales en un 40,5%.” (Senplades, 2013)



Figura 1. Importaciones no petroleras de bienes primarios y basados en recursos naturales. Plan Nacional del Buen Vivir Ecuador 2013 – 2017 Semplades.

2.11. Empresas de correo rápido o courier

Según el Banco Central del Ecuador las empresas courier se definen como un régimen aduanero particular o de excepción. Su actividad operacional consiste en la importación de paquetes a través del Operador Público del Servicio Postal Oficial del Ecuador o de una Empresa Courier. Las importaciones realizadas tienen una limitación en peso al igual una limitación en valor pero gozan de formalidades más simples para la importación, además existen prohibiciones de transporte como dinero físico.

Las empresas courier deben registrarse a la Ley de Compañías, a la ley de Orgánica de Aduanas, entre otras. (BCE)

2.12. Categorías Courier

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador los envíos courier en el Ecuador se clasifican en 6 categorías: (SENAE, Aduana.gob.ec)

CATEGORÍA A - Documentos

- En esta categoría se incluyen todo tipo de documentos, en presentación física o electrónica de cualquier temática cuyo objeto no sea la comercialización.
- Las importaciones realizadas a través de esta categoría no gravan impuestos y no es necesaria documentación de control antes de la importación.

CATEGORÍA B – 4x4

- Corresponde para envíos con peso de hasta cuatro kilogramos y hasta cuatrocientos dólares, se prohíbe el uso de la categoría a empresas y organizaciones.
- A partir de octubre del 2014 el gobierno estableció una tasa de USD 42 y un límite de envíos (cinco) o USD 1.200, lo primero que se cumpla.
- El COMEX determinó que este impuesto no será cancelado únicamente por ecuatorianos que residan en el exterior pero que consten en el consulado, para ellos también se estableció un límite de peso y valor, doce importaciones o USD 2.400 por persona

CATEGORIA C - 50 Kg USD 2.000

Son todos los paquetes que pesan hasta 50 kilogramos y hasta USD 2.000 que no entren en ninguna otra categoría. Las características de valor y peso deben presentarse en forma simultánea con excepción de las muestras sin valor comercial. En esta categoría no se contemplan textiles y calzado.

- En esta categoría se puede importar todo aquello que no se contemple en el resto de categorías, siempre que no superen un peso de cincuenta kilogramos y un valor de dos mil dólares.
- Se puede importar teléfonos móviles, una unidad por persona al año, no se permite la importación de este bien por empresas.
- Las importaciones realizadas por la industria (repuestos) o por empresas de transporte, se fija un peso máximo de doscientos kilogramos y dos mil dólares. Pero si el número de importaciones no supera las diez unidades no se considerará los límites establecidos.

- Los impuestos a pagar son el impuesto al valor agregado, fodinfa (0,5%), advalorem y salvaguardia (de acuerdo al producto)

Tabla 1

Ejemplo de documentos de control para productos categoría C en Courier

Producto	AdValorem	I.V.A	FODINFA	Salvaguardia	Impuesto Especifico	Documentos de Control
TV 20"	5%	12%	0,5%	40%	USD 39.97 c/u	
TV > 20" a 32"	5%	12%	0,5%	40%	USD 73.11 c/u	Requiere la presentación de MIPRO solo si la importación excede las 5 unidades al año fiscal y su valor sea mayor a USD 3.000 por declaración
TV > 33" a 41"	5%	12%	0,5%	40%	USD 140.32 c/u	
TV > 41" a 50"	5%	12%	0,5%	40%	USD 158.14 c/u	
TV > 50"	20%	12%	0,5%	40%		
Videojuegos	30%	12%	0,5%	40%	35% incremento 25%	No requiere Documento de control
Juguetes	30%	12%	0,5%	40%		
Perfumes	20%	12%	0,5%	40%	300%	Requiere la presentación de Certificado del Ministerio de Salud Pública
Celulares	15%	12%	0,5%	0%	0%	No requiere Documento de control

Nota. Recuperado de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)
(Aduana del Ecuador, s.f.)

CATEGORIA D - Textiles y Calzados

- En esta categoría se establece un peso máximo de veinte kilogramos y dos mil dólares
- Los impuestos a pagar son: el impuesto al valor agregado, advalorem (10%), fodinfa (0.5%), salvaguardia (25%) y un impuesto específico para zapados de seis dólares por par y USD 5,5 por kilogramo de ropa.

CATEGORIA E - Medicinas

- Comprenden todos los elementos, equipos y aparatos necesarios para los procedimientos médicos.
- No existen limitaciones de peso y valor
- Esta libre del pago de tributos

CATEGORIA F

Libros o similares y equipos de computación. Ejemplo:

Tabla 2

Ejemplo productos categoría F Courier

PRODUCTO	AVALOREM	I.V.A	FODINFA	PARTIDA ARANCELARIA
Libros de lectura no pagan arancel.	0%	0%	0.5%	4901
Libros para colorear, álbumes, libros de estampas, libros de contabilidad,	30%	12%	0.5%	4820
Cuadernos, formularios sí pagan arancel.				

Nota. Recuperado de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)
(SENAE, Aduana.gob.ec, s.f.)

- Se impide importar impresos, catálogos comerciales, entre otros. Los equipos de computación o partes se deben importar bajo los lineamientos de las categorías B o C.

En la Tabla 3 se observa un resumen de cada categoría con su descripción y los impuestos que se aplican en cada caso.

Tabla 3*Categorías de Paquetes Courier*

CATEGORÍAS DE PAQUETES DE COURIER		
Categorías	Descripción	Impuestos
A	Correspondencia como documentos, cartas, periódicos, fotografías, etc	Libre de tributos
B	Hasta 5 importaciones o \$1.200 por destinatario (Al año)	Arancel: \$42 por importación
	Paquetes hasta 4 Kg y USD 400 Hasta 12 importaciones o \$2.400 por remitente migrante (Al año) Registro de Migrante: www.consuladovirtual.gob.ec	Libre de tributos
C	Paquetes de hasta 50 Kg y \$2.000 Requiere Documento de Control Previo acuerdo al producto, excepto INEN	Arancel: Depende del producto IVA: 14% Fodinfra: 0,5% Salvaguardia: Depende del producto
D	Textiles y Calzados hasta 20 Kg y \$2.000 (Requieren INEN, excepto la primera vez al año con un monto de hasta \$500)	Textiles: 10% ADV + USD 5,5 x Kg Calzado: 10% ADV + USD 6 x par IVA: 14% Fodinfra: 0,5% Salvaguardia: 25%
E	Medicinas (Con receta médica)	Fodinfra: 0,5%
	Equipos ortopédicos, órganos y tejidos, etc. sin fines comerciales	Libre de tributos Artículo 125 COPCI
F	Libros de Lectura	Fodinfra: 0,5%

Nota. Recuperado de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE) (SENAE, Aduana.gob.ec, s.f.)

2.13. Gestión empresarial

La gestión empresarial permite que las empresas se desarrollen y se mantengan a través del tiempo, una adecuada gestión involucra factores como los recursos, la planificación y la administración. A través de una eficiente administración de los recursos y una adecuada planificación de los procesos se pueden obtener resultados favorables para que la empresa crezca y al mismo tiempo se proteja de eventos externos que la pueden afectar negativamente.

El uso de información histórica puede permitir a la empresa conocer si su situación actual es favorable o no, y si además se compara los resultados de los estados financieros con otras empresas del sector tendrá una mejor visión sobre su situación económica.

2.14. Evaluación financiera

Análisis Financiero mediante el uso de Ratios o Indicadores Financieros.

Los ratios o indicadores financieros sirven para valorar la realidad y la práctica de las empresas.” (Court, 2009)

- a. Comparaciones internas: comparan un indicador actual con indicadores pasados y proyectados.
- b. Comparaciones externas: comparan un indicador de una empresa con los de otras empresas similares.

Los resultados de los indicadores se obtienen a partir de los datos tomados del balance general y el estado de resultados. (Court, 2009)

Los siguientes tipos de indicadores se utilizan con especial frecuencia según la Enciclopedia Financiera. (Enciclopedia Financiera)

- Indicadores financieros de liquidez, que proporcionan información sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo financieras.
- Ratios de rotación de activos, que indican la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos.
- Indicadores financieros de apalancamiento, que proporcionan una indicación de la solvencia a largo plazo de la empresa.
- Indicadores financieros de rentabilidad, que ofrecen varias medidas diferentes del éxito de la empresa en la generación de beneficios.
- Indicadores financieros sobre la política de dividendos, que dan una idea de la política de dividendos de la empresa y las perspectivas de crecimiento futuro.

A continuación en la Tabla 4 se presenta con mayor detalle de los indicadores financieros:

Tabla 4*Indicadores Financieros*

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
	2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total
	2. Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio / Activo Fijo Neto
	4. Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio
	5. Apalancamiento Financiero	$(UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)$
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar
	2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo
	3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total
	4. Período Medio de Cobranza	$(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas$
	5. Período Medio de Pago	$(Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras$
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas
	7. Impacto de la Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	$(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)$
	2. Margen Bruto	$Ventas Netas - Costo de Ventas / Ventas$
	3. Margen Operacional	Utilidad Operacional / Ventas
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Utilidad Neta / Ventas
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$(Utilidad Operacional / Patrimonio)$
	6. Rentabilidad Financiera	$(Ventas / Activo) * (UAI/Ventas) * (Activo/Patrimonio) * (UAI/UAI) * (UN/UAI)$

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Nota. Recuperado de SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

(SUPERCIAS, 2011)

2.15. Marco metodológico

2.15.1. Tipo de Investigación

La investigación que se realizó posee durante su desarrollo cuatro métodos o tipos de investigación diferentes, como se observa en la Tabla 5, desde el inicio hasta el final del proyecto se usan la investigación exploratoria, la investigación descriptiva, la investigación correlacional y la investigación explicativa, según se describen en Metodología de investigación de Hernández, Fernández y Baptista (Hernández, Fernández, & Baptista, 1991).

Exploratoria: Cuando el tema no ha sido estudiado de igual manera y con las mismas condiciones previamente. Se reúne información de todo tipo y de toda fuente para aprender más sobre el tema. Este tipo investigación fue usado porque no existía información precisa y ordenada sobre la afectación de las medidas arancelarias en las empresas courier, por esta razón se investigó en primer lugar la situación de las empresas por medio de noticias e información pública de distintas fuentes confiables.

Descriptiva: Cuando se describen todos los aspectos, características y propiedades de los objetos de investigación. La investigación descriptiva se usó porque era necesario describir toda la información recolectada de cada empresa.

Correlacional: Cuando se relacionan y comparan más de un objeto de investigación. Este tipo de investigación se usó porque la información obtenida se debía comparar antes y después de la aplicación de las medidas arancelarias por parte del gobierno para poder determinar los efectos provocados por las mismas.

Explicativa: Cuando se explican los motivos y causas que provocan los fenómenos descritos en la investigación. Que fue el tipo de investigación principal ya que el objetivo del proyecto era determinar las causas y efectos provocados por las medidas con toda la información reunida y a su vez sugerir estrategias para minimizar estos efectos provocados en las empresas courier.

2.15.2. Técnica de Investigación

La técnica de investigación es el orden por medio del cual se realiza la investigación de tal manera que se ordene y se lleve un control de las etapas de la misma. En la Tabla 5 se describen las etapas de la investigación que se realizaron en este proyecto.

Tabla 5*Etapas de la investigación*

Fases de la investigación	Contenido
1. Diseño del método de investigación	<ol style="list-style-type: none"> a. Se planteó el problema y se definieron sus objetivos. (Capítulo 1) b. Se determinó el alcance de la investigación. (Capítulo 1) c. Se seleccionó el tipo de investigación que se va a usar. (Capítulo 2) d. Se definió el orden y las etapas en las que se llevó a cabo el estudio. (Capítulo 2)
2. Selección de la información que se utilizará (Investigación exploratoria)	En esta etapa se reunió toda la información pertinente a la investigación, teoría y demás que ayude en la comprensión de los elementos que se usan para la investigación. (Capítulo 2)
3. Uso de la información recolectada (Investigación descriptiva)	Aquí se organizaron los datos y se describió la información recolectada. Para este caso la información recolectada es la situación de las empresas en dos periodos de tiempo: antes (Capítulo 3) y después (Capítulo 4) de la aplicación de las medidas arancelarias. La información es descrita por medio de tablas y gráficos que detallan las características de cada empresa.
4. Comparación de los datos (Investigación Correlacional)	<p>Luego de que toda la información referente a las empresas fue recolectada y organizada por separado se hizo uso de esa información comparándola de dos maneras:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entre los elementos: Se compararon y se relacionaron los datos entre las empresas en un mismo periodo de tiempo. (Capítulo 3, Capítulo 4) 2. En el tiempo: Se compararon y se relacionaron los datos de cada empresa entre los periodos de tiempo definidos. (Capítulo 4)
5. Análisis y exposición de los resultados (Investigación Explicativa)	En esta etapa final se trabajó sobre los efectos investigados (el impacto financiero en las empresas courier). Se presentaron posibles soluciones y estrategias de minimización del impacto en las empresas (Capítulo 4) y se terminó concluyendo la investigación y presentando recomendaciones relacionadas al proyecto (Capítulo 5)

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1. Entorno económico general.

3.1.1. Evolución de la balanza de pagos

La balanza de pagos de un país, como indicador del comercio exterior y movimiento de capitales, constituyó uno de los elementos del marco referencial en la toma de decisiones por parte del gobierno para la restricción de las importaciones.

Existen factores que alteran los resultados de la balanza de pagos debido a variaciones de los elementos que la componen, el resultado de una balanza equilibrada es cero, pero si el resultado es positivo se conoce como superávit y de ser negativo es conocido como déficit.

En el caso del Ecuador, los factores externos que han amenazado la balanza de pagos en los últimos años fueron la apreciación de la moneda estadounidense y la caída del precio del crudo, (COMEX, 2015) en el primer caso debido a que no se dispone de moneda propia que permita aplicar una política monetaria que vuelva más competitivos a los productos nacionales vía devaluación.

En la figura 2 se presenta la evolución de la balanza de pagos, notando que en el primer año se obtiene un resultado negativo de USD 1.212,3 millones lo que equivale a un déficit de la balanza de pagos, este resultado se debe principalmente a la reducción de las exportaciones petroleras y el incremento de las importaciones, además de que la balanza de servicios y de renta que la componen presentan déficits estructurales los cuales son compensados por las remesas de trabajadores enviadas por los ecuatorianos residentes en el exterior; el resultado negativo se repite en el año 2011 y 2014.

Por el contrario en el año 2011 y 2013 el resultado de la balanza de pagos fue positivo como se puede observar en la figura 2. Sin embargo, la cuenta de bienes que forma parte de la cuenta corriente tiene un resultado de déficit, el cual en el 2013 es uno de los más altos después del año 2010.

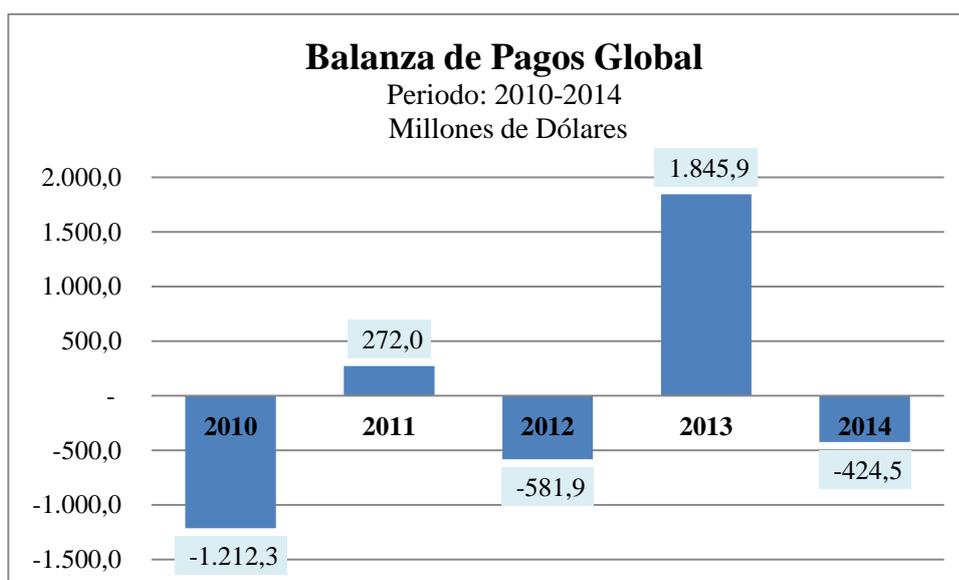


Figura 2. Balanza de Pagos Ecuador 2010-2014

En términos generales, durante el periodo 2010-2014 la balanza de pagos presenta un resultado negativo.

3.1.2. Impacto de las remesas de los migrantes.

En la balanza de pagos las remesas constituyen un factor importante en la economía del país. El total de las mismas representa el 2,5% del PIB y constituyen un elemento significativo para el equilibrio de la balanza de pagos. (El Telégrafo, 2015)

En la Figura 3 se puede observar la variación del flujo de remesas recibidas, las cuales disminuyeron principalmente a causa del desempleo como consecuencia de la crisis por la que atraviesan países como Estados Unidos, España e Italia donde se encuentran la mayor cantidad de emigrantes ecuatorianos. (El Telégrafo, 2015)

“La crisis internacional dio origen además a lo que se conoce como remesa inversa”. La remesa inversa consiste en enviar dinero desde el Ecuador a los emigrantes en el exterior. (Líderes, 2012) Para el país, esto representa un problema de dos frentes, ya que deja de percibir ingresos afectando a la liquidez del país y se enfrenta además a una salida de capitales.

En el año 2010 la cifra por remesas cayó a USD 2.591,4 millones, uno de los factores para el descenso fue la crisis internacional de España en donde Ecuador es el segundo país al que se envían mayor cantidad de remesas. (El Comercio, 2011). En el

siguiente año hubo un leve crecimiento del 3%, sin embargo a partir de este año las cifras muestran una reducción que para el año 2014 representó un 20,3% menos en referencia con el año 2007, en donde se registraron USD 3.087,9 millones, lo cual fue considerado un récord según cifras del Banco Central del Ecuador.

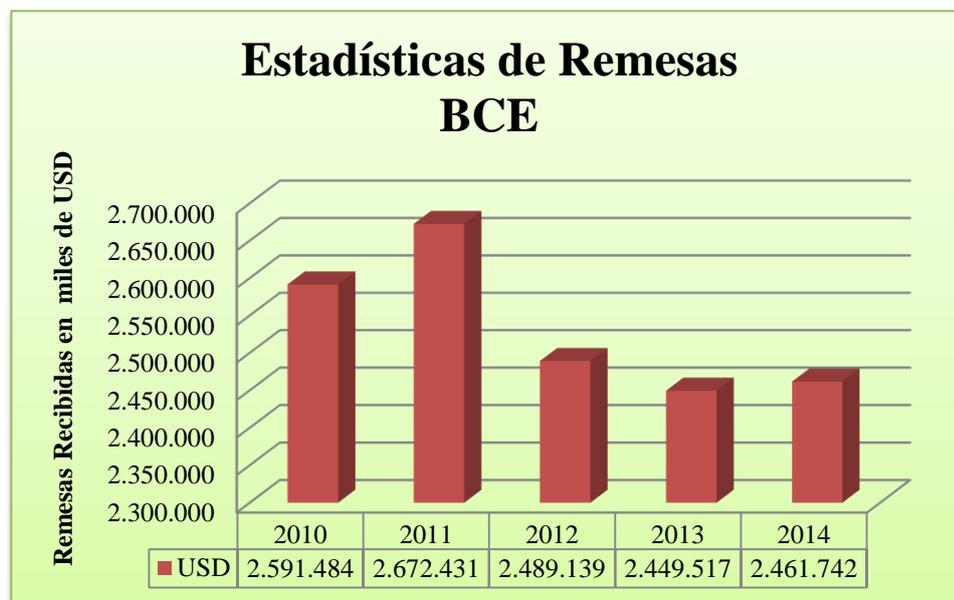


Figura 3. Remesas Anuales Recibidas

3.1.3. Impacto de la caída de los precios del petróleo

El aporte de las exportaciones petroleras a la balanza de pagos en los últimos años, se redujo debido a la caída del precio del petróleo consecuencia del “exceso de oferta en el mercado y de los temores sobre el efecto que pueden tener en la demanda la ralentización económica en China y el regreso de Irán a los mercados internacionales” (Ecuavisa, 2016), lo que afectó considerablemente las exportaciones petroleras, ocasionando un desequilibrio en la balanza de pagos por la reducción de los ingresos y contribuyó al déficit fiscal y a la disminución del crecimiento económico del país.

En la Figura 4 se muestra la evolución del precio del barril de petróleo que el Ecuador exportó durante los últimos tres años. El precio del petróleo se desploma un 73,07% en el último trimestre del 2014 donde cerró con un precio de 60,31 USD/Barril, en comparación con el primer trimestre del 2012, donde el precio era de 104,38 USD/Barril. La reducción del precio del barril de petróleo significó que el ingreso petrolero del año 2014 sea de USD 2.261 millones, por debajo del año 2013 donde se obtuvo un ingreso de USD 6.039 millones.

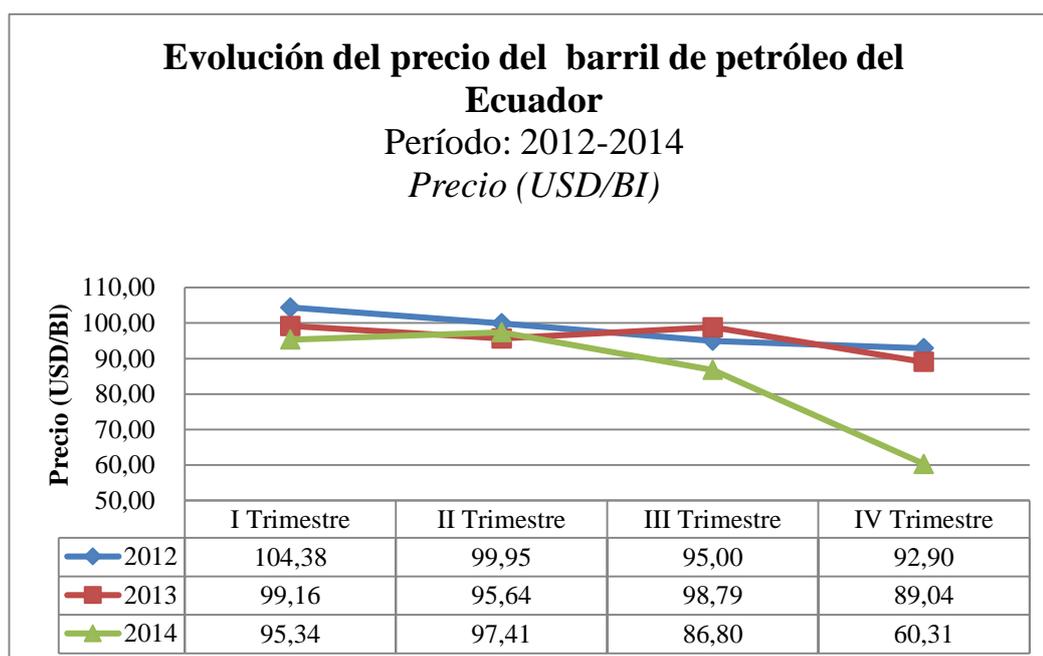


Figura 4. Evolución del precio del barril de petróleo en el Ecuador

3.2. Participación de las importaciones de bienes de consumo en la balanza comercial.

En la Figura 5 se puede apreciar la evolución del total de exportaciones e importaciones de la balanza comercial desde el año 2010 hasta el año 2014, años en donde se observa el crecimiento de los dos rubros; sin embargo las importaciones son superiores, con excepción del año 2012, obteniendo en cada período un resultado de déficit debido principalmente a la disminución de las exportaciones petroleras y el comportamiento negativo en la venta de bienes no petroleros como el camarón, banano, cacao entre otros.

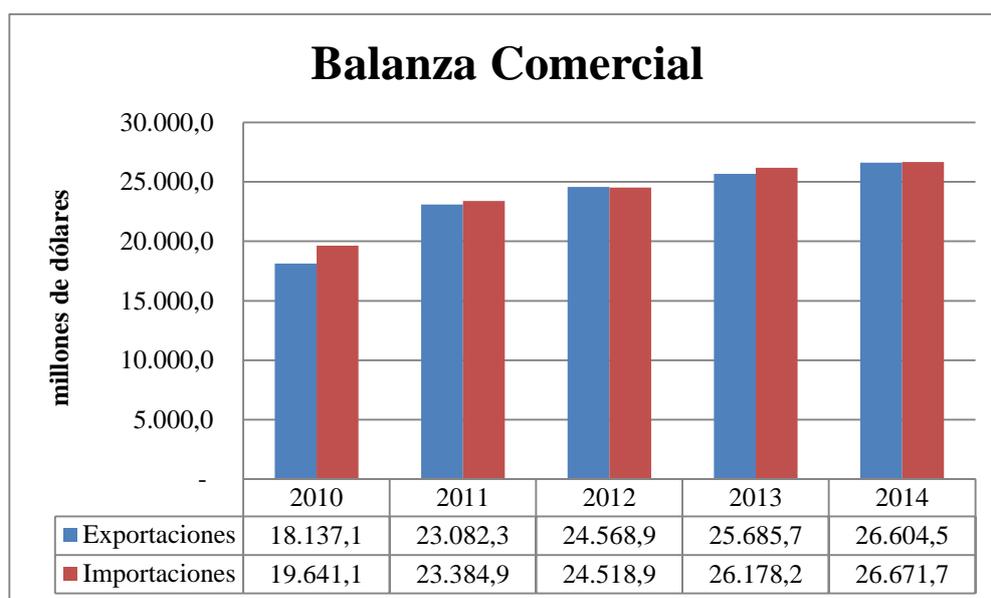


Figura 5. Evolución de las Exportaciones e Importaciones de la Balanza Comercial 2010 - 2014

Los elementos que componen las importaciones de bienes son mostrados en la Figura 6.

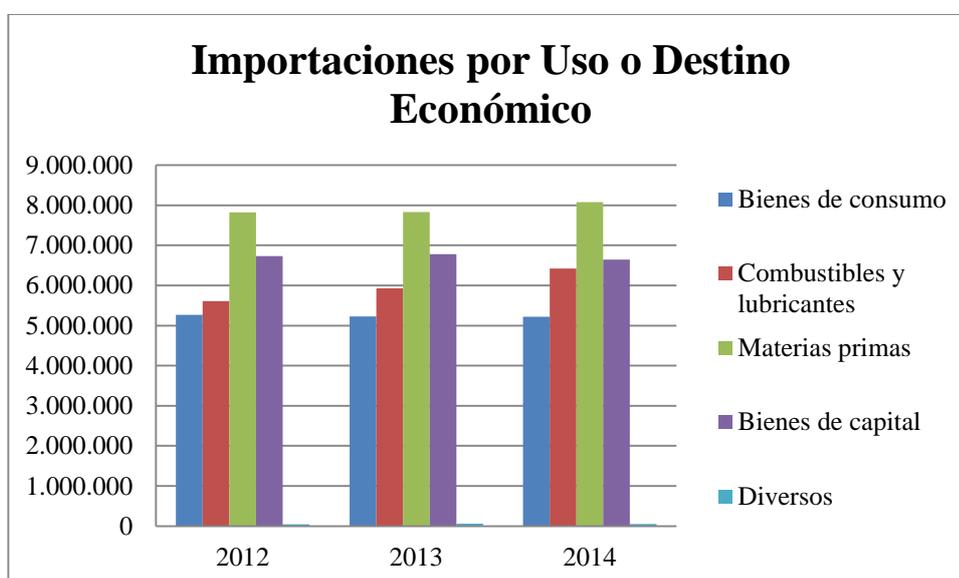


Figura 6. Importaciones por uso o destino económico 2012 - 2014

Los bienes de consumo representan aproximadamente el 20% del monto total de las importaciones anuales por uso o destino económico en el periodo 2012-2014, porcentaje cercano al de las importaciones por bienes de capital que constituyen el 26%, considerando que los bienes de consumo no contribuyen al mejoramiento de la productividad en el país. Dentro de los bienes de consumo se encuentran los bienes

duraderos, no duraderos, y aquellos bienes importados vía tráfico postal y correos rápidos o courier

3.3. Evolución de las importaciones vía tráfico postal internacional y correos rápidos periodo 2012 - 2014.

Las importaciones vía tráfico postal y correos rápidos o courier, motivo de la presente investigación, han tenido gran acogida en el país por medio de las seis categorías courier implementadas por el Servicio Nacional de Aduana, especialmente la categoría B cuyo crecimiento ha sido acelerado desde su implementación.

En la Figura 7 se muestran las cifras por importaciones vía courier las cuales han ido en aumento, en el año 2012 las importaciones representaron USD 151.548 miles de dólares con un crecimiento del 14% con respecto al 2011, en el año 2013 USD 172.763 miles de dólares, en el último año la tendencia de crecimiento no se mantuvo ya que existió una desaceleración del 13% con un total de importaciones por USD 208.046 miles de dólares, por efecto de las medidas tomadas por el gobierno con aplicación a partir de octubre de 2014, que afectó a las importaciones de la categoría B o también conocida como compras por internet.

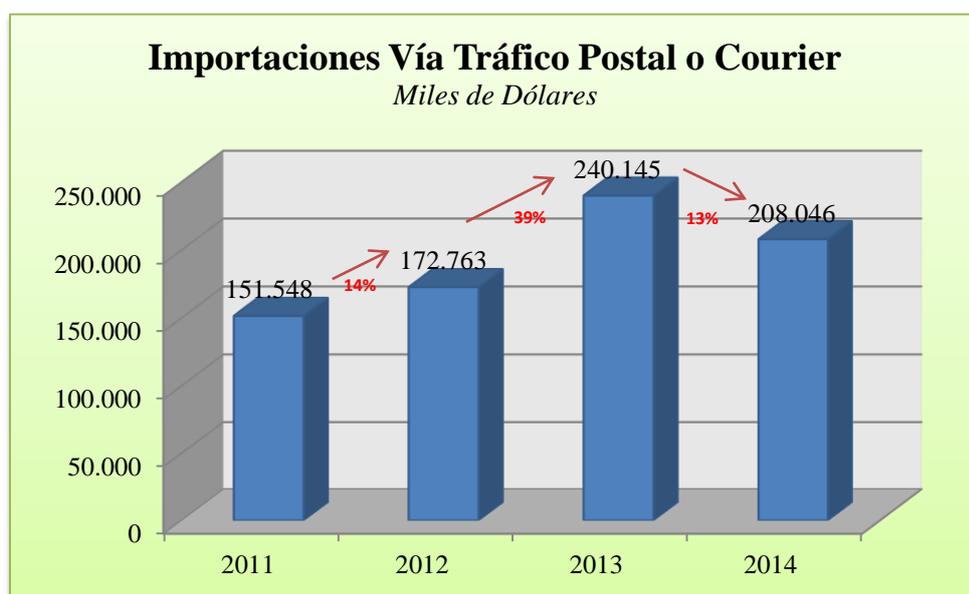


Figura 7. Importaciones anuales vía tráfico postal y correos rápidos 2011 – 2014

El incremento de la actividad de los courier nacionales en cada año se debe especialmente al gran auge de las compras por internet, realizadas principalmente en

Estados Unidos, cuyos picos están relacionados con el denominado “Black Friday” y el “Cyber Monday”, con descuentos atractivos para el consumidor. En esta temporada los envíos desde este mercado se multiplican. (ComExPlus, 2013)

Este incremento se puede observar en la Figura 8, a partir del mes de Octubre de cada año hasta el mes de Enero del año próximo, donde continúan ingresando los paquetes por la temporada alta, y a partir del mes de febrero las importaciones mantienen un flujo poco volátil. Otro de los factores que influye a la alta demanda de los servicios que ofrecen las empresas courier, es la inyección de flujo de capital a la economía por el pago de la décima tercera remuneración en el mes de diciembre.

Los courier, al encontrarse frente a una temporada alta por la mayor demanda, debían contratar personal extra y extender sus horarios de atención, siendo una fuente generadora de empleo.

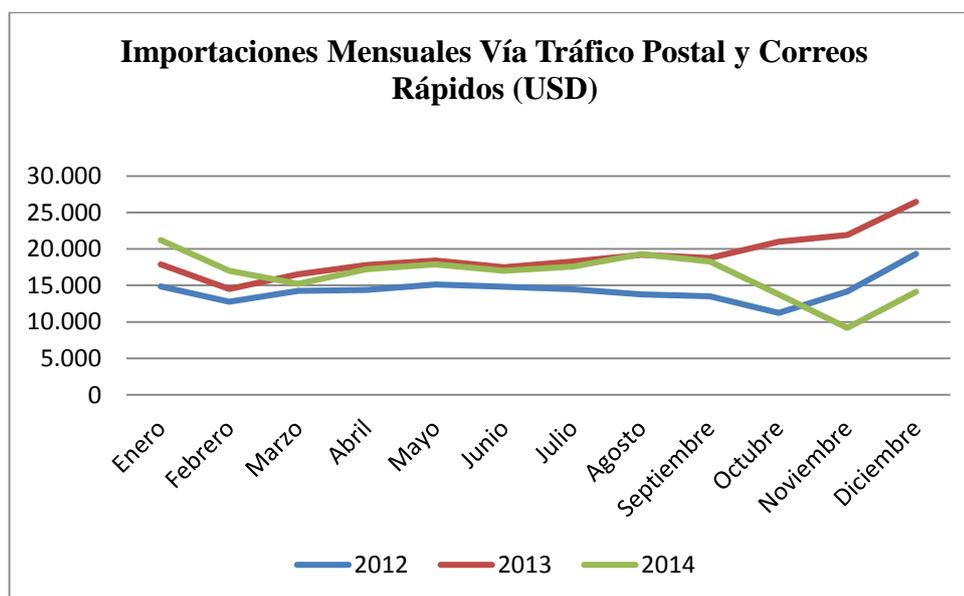


Figura 8. Importaciones mensuales vía tráfico postal y correos rápidos (2012 – 2014)

El sistema courier está compuesto por seis categorías, la categoría más usada para realizar importaciones desde el año 2008 cuando entró en vigencia es la categoría B, la cual tiene una limitación de peso y precio. (El Comercio, 2014)

Las importaciones realizadas mediante la categoría B representaron en su momento aproximadamente el 80% del total de importaciones vía courier, según lo indican algunas empresas de mensajería rápida. (El Comercio, 2014)

Como se puede observar en la figura 9, a partir del año 2009 existió una tendencia de crecimiento de esta categoría, la cual tuvo un repunte especial en el periodo 2012-2013 en el cual creció un 69%; el 2014 registra el valor de las importaciones hasta el mes de agosto, con un incremento del 6% respecto al mismo periodo del año 2013 (SENAE, 2014).

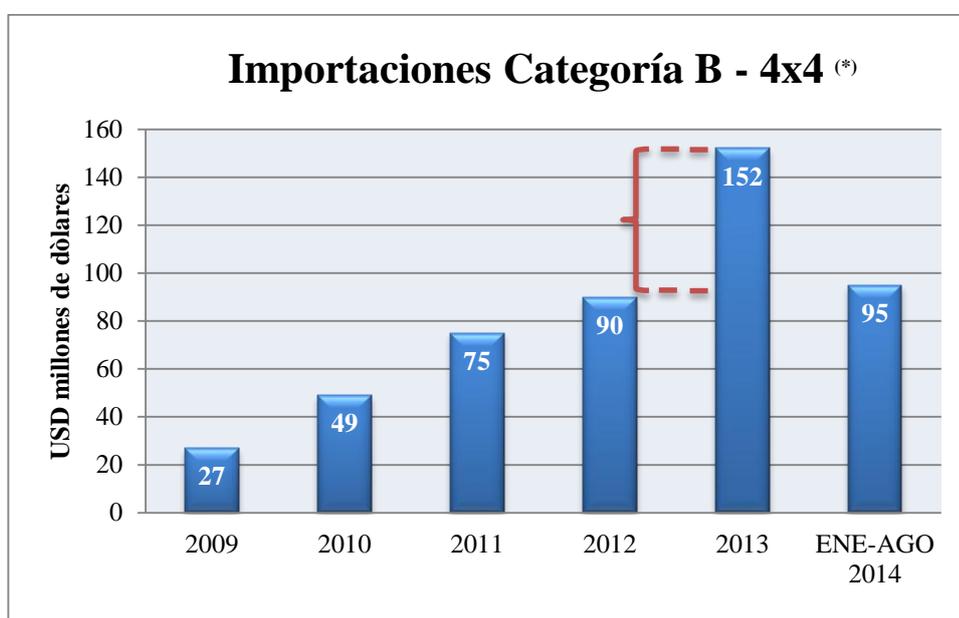


Figura 9. (*) Evolución de las importaciones categoría B antes de las medidas a sep. /2014

3.4. Situación financiera de las empresas de Courier antes de las medidas arancelarias.

Con la finalidad de regular las importaciones mediante compras por internet o categoría B que como se demostró en el numeral anterior tuvo un crecimiento acelerado especialmente en el año 2013, el gobierno nacional a través del COMEX estableció con aplicación a partir del mes de octubre de 2014, limitaciones a este tipo de importaciones, lo que repercutió negativamente en la demanda de este tipo de servicios que ofrecen las empresas de courier, que vieron afectados sus niveles de ingreso a partir del citado mes, complementándose su afectación con las salvaguardias implementadas a partir de marzo de 2015 y que en el caso de otras categorías de courier

(C, D) se aplicó a partir de abril de dicho año, que tenían como finalidad reducir las importaciones. Estos aspectos se tratarán a mayor detalle en el siguiente capítulo.

Para analizar la situación de las empresas courier antes de las medidas gubernamentales de octubre 2014 y marzo-abril de 2015, se tomó como referencia ocho empresas de servicio courier (ver Tabla 6) de las cuales se cuenta con información continua dentro del periodo de análisis, las mismas representan alrededor del 50% de las ventas de este tipo de empresas, sin considerar a DHL que es una empresa internacional y Servientrega cuyo mercado principal son las entregas de paquetería a nivel interno, seis de las empresas corresponden a empresas pequeñas y existe una empresa grande y una microempresa, representativo de la estructura del sector; la situación legal de estas empresas es activa según información del organismo de control - Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Tabla 6

Muestra de empresas de courier

Nº	RAZÓN SOCIAL	TAMAÑO
1	Laarcourier Express CIA. LTDA.	Grande
2	WM Courier S.A.	Pequeña
3	Jetcourier CIA. LTDA.	Pequeña
4	Delgado Courier	Pequeña
5	Flyexpress S.A.	Pequeña
6	Miami Cargo Service S.A.	Pequeña
7	World Courier del Ecuador S.A.	Pequeña
8	Euroenvio S.A. Euroensa	Microempresa

3.4.1. Evolución de ingresos e indicadores financieros de las empresas courier en el periodo 2012 – 2014.

Para medir la evolución de las ventas, en la Tabla 7 se detalla el monto de los ingresos brutos anuales del periodo 2012-2014, al ser los años con mayor crecimiento para los courier. En el caso del año 2014, el volumen de ventas refleja básicamente el crecimiento que tuvieron hasta el mes de septiembre de dicho año, ya que el último trimestre se vio afectado por las medidas de restricción de las importaciones de la categoría B.

Tabla 7*Ingresos brutos de las empresas de courier 2012 - 2014*

Nº	RAZÓN SOCIAL	2012	2013	2014
1	Laarcourier Express CIA. LTDA.	8.906.577,51	10.060.254,30	10.840.346,48
2	WM Courier S.A.	359.890,92	361.794,13	162.745,14
3	Jetcourier CIA. LTDA.	130.028,40	107.202,76	81.480,16
4	Delgado Courier	770.114,25	671.249,24	527.723,21
5	Flyexpress S.A.	164.250,21	296.619,32	232.690,33
6	Miami Cargo Service S.A.	228.635,09	328.918,05	191.826,92
7	World Courier del Ecuador S.A.	723.930,24	698.854,54	699.171,98
8	Euroenvio S.A. Euroensa	26.510,61	36.553,73	37.986,95
TOTAL		11.309.937,23	12.561.446,07	12.773.971,17

Las empresas courier en el año 2013 incrementaron sus ingresos por actividades ordinarias en aproximadamente 11% o USD 1.251.508,84, con respecto al año 2012; en este periodo el total de importaciones del país en la línea de tráfico postal tuvo un incremento del 32% siendo el más representativo desde el año 2011 (Ver Figura 10). En el año 2014 existió un crecimiento en los ingresos de las empresas de courier del 2% en relación con el año anterior, expresado en dólares el incremento fue de USD 212.535,10; a pesar de que a nivel país las importaciones en esta línea descendieron 13% en comparación con el año 2013.

*Figura 10. Ingresos por actividades ordinarias de las empresas de courier 2012 – 2014*

Con la finalidad de realizar un análisis respecto a la estructura de costos de las empresas courier antes de las medidas y el efecto posterior de las mismas, y debido a la falta de información desglosada de costos y gastos en todos los años, en aquellos años en los que no se contaba con dicho desglose, se aplicó las siguientes reglas: en las empresas que tenían un histórico del margen bruto, se aplicó el margen del año inmediato anterior y para aquellas empresas que no tenían esta referencia se aplicó el margen observado en empresas similares.

En la Figura 11 se muestran los ingresos operacionales de Laarcourier CIA. LTDA., categorizada como una empresa grande. En el año 2013 se logra apreciar un crecimiento en sus ingresos del 10% en comparación con el año 2012; pasando de USD 8.906.577,51 con una utilidad neta de USD 387.779,00 a USD 10.060.254,30, con una pérdida neta de USD 20.372,75. En el 2014 las ventas crecieron, aunque no en la misma proporción que las ventas del año anterior, sus ingresos operacionales totales fueron de USD 10.840.346,48 con una utilidad neta de USD 101.821,89.

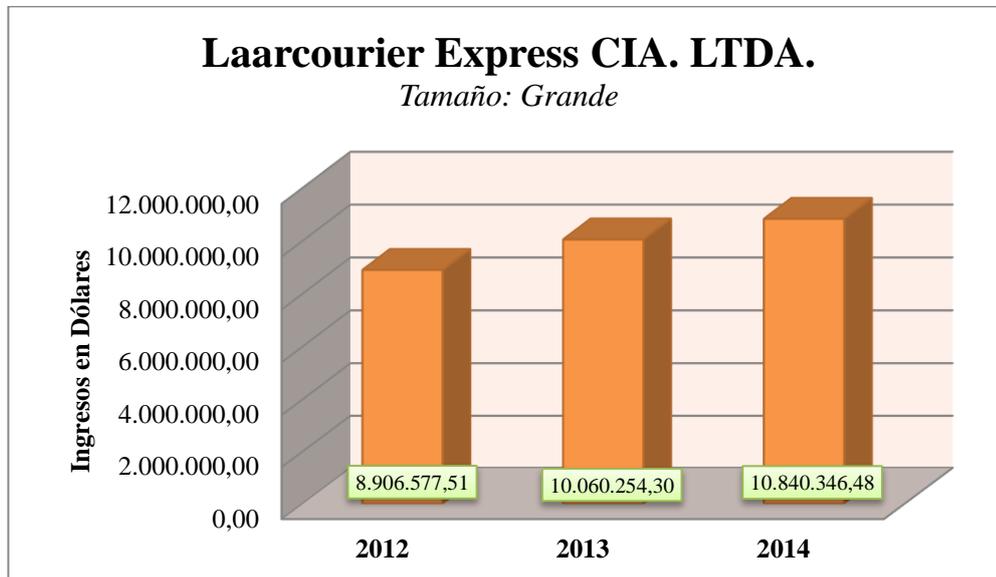


Figura 11. Ingresos Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014

En el periodo de mayor crecimiento de la empresa 2012-2013, según la Tabla 8, se puede observar que a pesar del incremento en un 8% de sus costos fijos representados por los gastos operacionales al pasar de USD 2'070.001,83 a USD 2'251.251,16, debido al incremento de las ventas el peso de dichos gastos dentro de su

estructura de costo fue menor pasando de 23,2% a 22,4%, permitiendo un apalancamiento operativo. Para el año 2014 se presenta similar situación con un peso de los costos fijos de 21,38% respecto a las ventas de dicho año.

Tabla 8

Estado de Resultados Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	8.906.577,51	10.060.254,30	10.840.346,48
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	6.267.181,10	7.829.375,89	8.436.481,31
Ganancia bruta	2.639.396,41	2.230.878,41	2.403.865,17
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,00	0,00	44.074,96
Egresos			
(-) Gastos operacionales	2.070.001,83	2.251.251,16	2.318.186,36
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	569.394,58	-20.372,75	129.753,77
(-) 15% Participación Trabajadores	85.409,19	0,00	27.931,88
(-) Impuesto a la Renta Causado	96.206,39	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	387.779,00	-20.372,75	101.821,89

En la Tabla 9 se puede observar que en el año 2013 existió una disminución del capital de trabajo debido al incremento en el activo corriente del 9%, pero una mayor elevación del pasivo corriente del 36% en relación al 2012, esto implica que la empresa tenía más deudas con vencimiento inmediato. El crecimiento del pasivo corriente se debe a una inadecuada estructura del gasto. En el año 2014 existió una disminución del capital de trabajo debido a un incremento en el pasivo corriente. En los tres periodos el capital de trabajo es positivo siendo el pasivo menor que el activo, esto representa un equilibrio patrimonial.

Tabla 9*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	1.600.904,61	1.746.639,91	1.817.682,49
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	970.364,46	1.320.817,94	1.400.052,30
		Capital de Trabajo	630.540,15	425.821,97	417.630,19

La liquidez general de la empresa fue más alta en el año 2012, como se observa en la Tabla 10, debido a que el pasivo corriente fue menor que en el resto de períodos, en el año 2013 y 2014 la liquidez disminuyó debido al aumento de las obligaciones a corto plazo. En todos los periodos la empresa estaba en capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo

Tabla 10*Ratio Financiero de Liquidez General Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	1.600.904,61	1.746.639,91	1.817.682,49
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	970.364,46	1.320.817,94	1.400.052,30
		Liquidez General	1,65	1,32	1,30

El margen operacional de Laarcourier CIA. LTDA., en el año 2012 fue del 6% influenciado por el costo de venta; en el 2013 existió una pérdida operacional, por lo que no es posible aplicar el indicador, en el año 2014 el margen operacional fue del 1%, es decir, por cada dólar vendido la empresa generó una utilidad operacional del 1%, mucho menor a la obtenida en el año 2012. Ver Tabla 11.

Tabla 11

Ratio Financiero de Margen Operacional Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	569.394,58	-20.372,75	129.753,77
		Ventas	8.906.577,51	10.060.254,30	10.840.346,48
		Margen operacional	6%	-	1%

La utilidad neta de la empresa en el año 2012 fue del 4% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta, es importante considerar que en este periodo no se obtuvieron ingresos no operacionales, en el 2013 no existe utilidad neta, ya que la empresa tuvo una pérdida neta por USD 20.372,75 como se muestra en la Tabla 12 en cuyo periodo no se encontraron otros ingresos; en el año 2014 existieron ingresos no operacionales por USD 44.074,96, en este periodo por cada dólar de venta la empresa generó una utilidad neta del 1%, rentabilidad inferior a la generada en el 2012 y que pudo ser menor sin el apoyo de los recursos no operacionales.

Tabla 12

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	387.779,01	-20.372,75	101.821,89
		Ventas	8.906.577,51	10.060.254,30	10.840.346,48
		Rentabilidad Neta de Ventas	4%	-	1%

Analizando la información que brinda este indicador en la Tabla 13, se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar como rentabilidad operacional un 96% en el año 2012, mientras que en el año 2013 no se obtuvo una utilidad operacional, en el año 2014 la rentabilidad bajó al 28% lo que implica menores beneficios para los propietarios.

Tabla 13

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Laarcourier CIA. LTDA. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	569.394,58	-20.372,75	85.678,81
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	593.751,44	370.865,37	310.885,70
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	96%	-	28%

La Figura 12 muestra los ingresos de la empresa WM Courier S.A, categorizada como pequeña. En el año 2012 sus ventas fueron de USD 359.890,92 y su utilidad neta fue de USD 32.855,59. En el año 2013 las ventas se incrementaron con respecto al año anterior y la utilidad neta fue de USD 21.093,14, no obstante, en el 2014 la tendencia de crecimiento de las ventas cambió, ya que cayeron un 55% con respecto al año 2013, el mismo año la empresa tuvo una pérdida neta de USD 288,67.

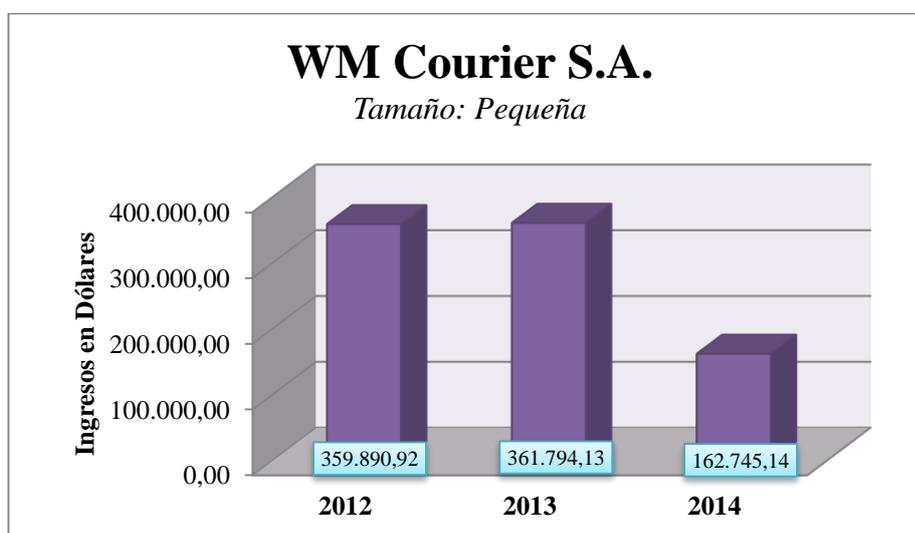


Figura 12. Ingresos WM Courier S.A. 2012 - 2014

Como se puede observar en la Tabla 14 en el periodo 2012-2013, WM Courier se mantuvo constante en sus ingresos por actividades ordinarias, con una variación del 0,53%; sin embargo, en el año 2013 la participación del gasto en la estructura de costos creció 11,1%, los rubros con mayor crecimiento fueron los sueldos, transporte y arrendamiento, entendiéndose que estos incrementos se dieron en base a una

posibilidad de desarrollo para la empresa en el futuro, sin embargo, en el año 2014 se observa un ajuste en estos rubros, que disminuyeron considerablemente debido a la reducción de los ingresos operacionales.

Tabla 14

Estado de Resultados WM Courier S.A. 2012 - 2014

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	359.890,92	361.794,13	162.745,14
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	184.803,99	185.781,29	83.569,63
Ganancia bruta	175.086,93	176.012,84	79.175,51
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,00	392,18	0,00
Egresos			
(-) Gastos operacionales	136.423,67	151.589,56	79.464,18
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	38.663,26	24.815,46	-288,67
(-) 15% Participación Trabajadores	5.807,37	3.722,32	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	32.855,89	21.093,14	-288,67

En la Tabla 15 se puede observar que en el año 2013 existió una disminución del capital de trabajo debido a una disminución en el activo corriente del 34% y del pasivo corriente del 19%; se puede observar que en el año 2014 también existió una disminución del capital de trabajo debido a una disminución en el activo corriente del 38% y un incremento del pasivo corriente en 12% con relación al 2013, cuyo resultado es un capital de trabajo negativo disponiendo de más deuda a corto plazo que activos disponibles para cubrirla.

Tabla 15

Ratio Financiero de Capital de Trabajo WM Courier S.A. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	165.027,59	108.132,02	67.503,59
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	124.426,16	100.338,93	87.881,81
		Capital de Trabajo	40.601,43	7.793,09	-20.378,22

La liquidez de WM Courier fue más alta en el año 2012 debido a que el pasivo corriente es menor que el activo corriente del mismo año, en el año 2013 la liquidez disminuyó debido a la reducción de los pasivos y los activos a corto plazo. La capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, en el año 2014 la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, bajó a USD 0,77, en este año la empresa no dispone de liquidez para cubrir sus obligaciones corrientes, según lo muestra la Tabla 16

Tabla 16

Ratio Financiero de Liquidez General WM Courier S.A. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	Concepto	2012	2013	2014
		Activo Corriente	165.027,59	108.132,02	67.503,59
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	124.426,16	100.338,93	87.881,81
		Liquidez General	1,33	1,08	0,77

El margen operacional de la empresa en el año 2012 fue del 11%, en el siguiente año del 7% como se puede observar en la Tabla 17, en ambos periodos el resultado del indicador muestra que el negocio es lucrativo, la utilidad operacional está influenciada directamente por los costos y gastos operacionales. La variación entre periodos es del 4%; sin embargo en el año 2014 la empresa no generó una utilidad operacional, el resultado fue una pérdida neta.

Tabla 17

Ratio Financiero de Margen Operacional WM Courier S.A. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	38.663,26	24.815,46	-288,67
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	359.890,92	361.794,13	162.745,14
		Margen operacional	11%	7%	-

La utilidad neta de la empresa en el año 2012 fue del 9% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta, en este año no se obtuvieron ingresos no operacionales, en el año 2013 la rentabilidad fue de 6% como se muestra en la Tabla

18 en cuyo periodo existieron otros ingresos por USD 392,18, en el 2014 la empresa no obtuvo rentabilidad como se muestra en la Tabla 18 en cuyo periodo no existieron ingresos no operacionales.

Tabla 18

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas WM Courier S.A. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	32.855,89	21.093,14	-288,67
		Ventas	359.890,92	361.794,13	162.745,14
		Rentabilidad Neta de Ventas	9%	6%	-

Analizando la información que brinda este indicador en la Tabla 19, se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar como rentabilidad operacional un 75% en el año 2012, mientras que en el año 2013 la rentabilidad fue del 63% cuya variación es de 12% siendo más rentable por este rubro en el año 2013, en el 2014 la empresa no generó rentabilidad dejando de ser lucrativa en este año, además no generó otro tipo de ingresos.

Tabla 19

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio WM Courier S.A. 2012 - 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	Concepto	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	38.663,26	24.423,28	-288,67
		Patrimonio	51.304,48	38.676,37	17.294,56
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	75%	63%	-

La Figura 13 muestra los ingresos de una empresa pequeña cuya razón social es Jetcourier CIA. LTDA., donde se observa una declinación en las ventas, en el año 2013 la caída fue del 17%, los resultados de los periodos han sido una utilidad neta en el 2012 por USD 3.821,59 y USD 3.958,64 en el 2013. En el 2014 el porcentaje de reducción de las ventas fue del 24%, superior a la caída del año anterior, la empresa no tuvo una utilidad en este año, sino una pérdida por USD 8.820,94.

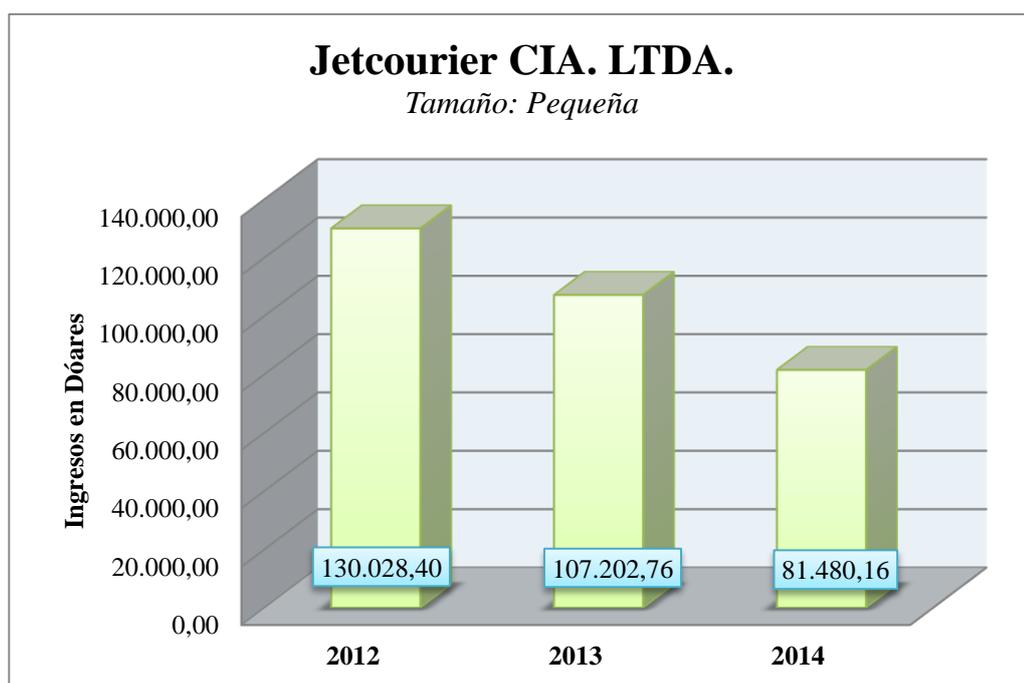


Figura 13. Ingresos Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014

Jetcourier CIA. LTDA., en el periodo 2012-2013 presentó una ganancia neta de USD 3,821.59 y USD 3,958.64 respectivamente, debido al dominio en la participación del gasto frente al ingreso, el cual en el segundo periodo se redujo un 18,9%, las cuentas que principalmente se redujeron fueron la de sueldos y depreciación de propiedad planta y equipo. En el año 2014 el volumen de las ventas se redujo 24% como efecto de la aplicación del impuesto de USD 42 a partir de octubre del mismo año, además los gastos operacionales crecieron en 5,6%, especialmente la cuenta de honorarios profesionales y materiales y repuestos lo que influyó para que el resultado neto del ejercicio fuera negativo (USD 8.820,94). Ver Tabla 20.

Tabla 20*Estado de Resultados Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014*

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	130.028,40	107.202,76	81.480,16
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	66.769,58	55.048,62	41.840,06
Ganancia bruta	63.258,82	52.154,14	39.640,10
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,00	0,00	2.436,89
Egresos			
(-) Gastos operacionales	59.437,23	48.195,50	50.897,93
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	3.821,59	3.958,64	-8.820,94
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	0,00	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	3.821,59	3.958,64	-8.820,94

En la Tabla 21 se puede observar que en el año 2013 existió una disminución del capital de trabajo, el 15% por parte del activo corriente con relación al año anterior disminuyó, pero hubo un incremento del pasivo corriente del 159%; se puede observar que en el año 2014 el capital de trabajo es negativo, ya que el 43% del activo corriente bajó al igual que el pasivo corriente en 26% con relación al 2013, lo cual representa un desequilibrio patrimonial al ser el pasivo corriente mayor que el activo corriente.

Tabla 21*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	FÓRMULA	2012	2013	2014
		Activo Corriente	12.808,91	10.825,84	6.219,74
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	3.494,60	9.034,20	6.676,96
		Capital de Trabajo	9.314,31	1.791,64	-457,22

La liquidez en el año 2012 es superior, debido a que el pasivo corriente es menor que en el resto de períodos, en este año la liquidez fue de 3,67, en el año 2013 la

liquidez disminuyó debido al aumento de las obligaciones a corto plazo. La capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo en ambos periodos se encuentra en capacidad de cubrirlas al ser el resultado del indicador mayor que 1 según lo muestra la Tabla 22, en el año 2014 bajó a USD 0,93 lo que significa que no dispone de liquidez para el cumplimiento de las deudas con terceros.

Tabla 22

Ratio Financiero de Liquidez General Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	12.808,91	10.825,84	6.219,74
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	3.494,60	9.034,20	6.676,96
		Liquidez General	3,67	1,20	0,93

El margen operacional de la empresa en el año 2012 fue del 3% inferior al del año 2013 por 1% como se puede observar en la Tabla 23, en ambos periodos el ratio muestra que el negocio es lucrativo, la utilidad operacional está influenciada directamente por la cuenta del costo de ventas y el gasto operacional. En el año 2014 la empresa obtuvo una pérdida operacional por USD 8.820,94 debido a la reducción de las ventas.

Tabla 23

Ratio Financiero de Margen Operacional Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	3.821,59	3.958,64	-8.820,94
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	130.028,40	107.202,76	81.480,16
		Margen operacional	3%	4%	-

La utilidad neta de la empresa en el año 2012 fue de 3% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta, es importante considerar que en este periodo no se obtuvieron ingresos correspondientes a otro tipo, en el año 2013 la utilidad subió a 4% como se muestra en la Tabla 24 en cuyo periodo tampoco existieron otros

ingresos. En el 2014 el resultado neto fue una pérdida, en este año existieron ingresos no operacionales por USD 2.436,89 los cuales no fueron de gran peso para mejorar el resultado final de la compañía.

Tabla 24

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	3.821,59	3.958,64	-8.820,94
		Ventas	130.028,40	107.202,76	81.480,16
		Rentabilidad Neta de Ventas	3%	4%	-

Analizando la información que brinda este indicador en la Tabla 25, se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar como rentabilidad operacional un 55% en el año 2012, mientras que en el año 2013 la rentabilidad fue del 56%, en el año 2014 la empresa tuvo una pérdida operacional y un patrimonio negativo, lo que indica que además de trabajar con recursos de terceros al cien por ciento la empresa no es lucrativa.

Tabla 25

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Jetcourier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	3.821,59	3.958,64	-11.257,83
		Patrimonio	6.957,14	7.094,19	-7.435,12
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	55%	56%	-

El panorama general de la empresa no es alentador, en el primer año Delgado Courier logró generar una reducida utilidad neta de USD 314,28, pasando al año 2013 a una estrepitosa pérdida neta de (USD 137.811,41), los factores que influyeron a este resultado fueron la reducción de los ingresos operacionales en 21,4% atribuida a las medidas arancelarias y el incremento de la participación de gastos operativos,

mayormente de la cuenta de combustibles y la cuenta de impuestos contribuciones y otros. Ver Figura 14.

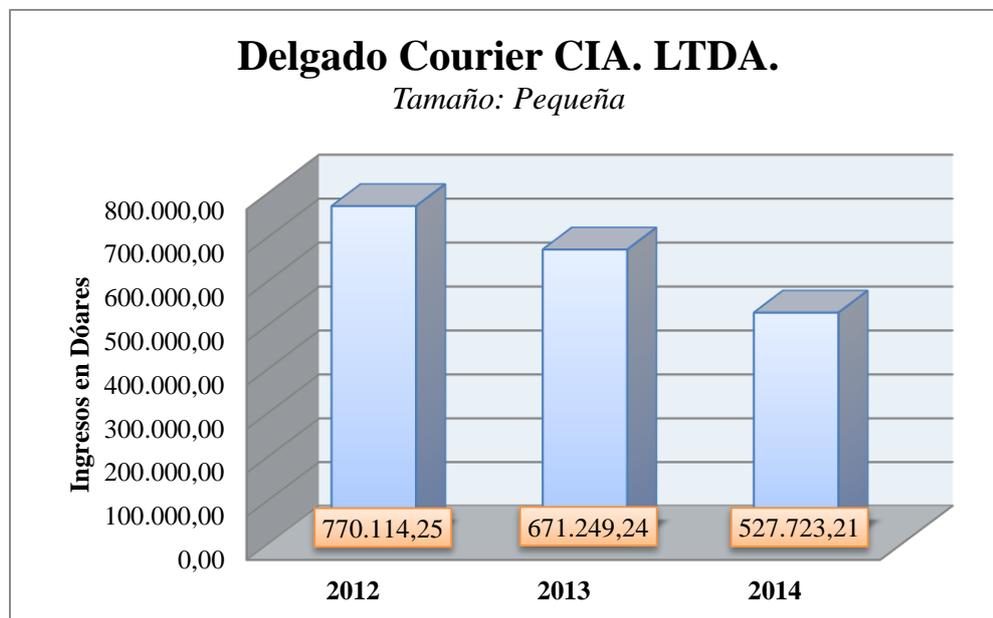


Figura 14. Ingresos Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014

En la Tabla 26 se puede apreciar que los gastos operacionales de la empresa son superiores a los ingresos en cada año, la participación del gasto frente al ingreso es de 100,11%, 109,93% y 126,12% en el periodo 2012-2014 respectivamente. Independientemente de si los ingresos aumentan o disminuyen, la empresa no es rentable debido a la administración de los gastos, en este caso una presentación del estado de resultados por el método del costo de venta permitiría conocer si el problema se origina en los gastos incurridos para la prestación del servicio o en los gastos generados para el apoyo en la prestación del servicio.

Tabla 26*Estado de Resultados Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014*

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	770.114,25	671.249,24	527.723,21
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	395.453,67	344.686,48	270.985,87
Ganancia bruta	374.660,58	326.562,76	256.737,34
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	4.629,04	3.908,19	20,00
Egresos			
(-) Gastos operacionales	375.471,77	393.196,15	394.568,75
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	3.817,85	-62.725,20	-137.811,41
(-) 15% Participación Trabajadores	572,68	0,00	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	2.930,79	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	314,38	-62.725,20	-137.811,41

Delgado Courier en el año 2013 tuvo una disminución del capital de trabajo debido a que el activo corriente bajó un 14% al igual que el pasivo corriente en 2% con relación al 2012, en el año 2014 la disminución del capital de trabajo fue debido a que el activo corriente bajó un 8% pero el pasivo corriente subió en 77% con relación al 2013, la variación del capital de trabajo fue de USD 99.948,06, este resultado se debe a que del pasivo es mayor que el activo esto quiere decir que la empresa tiene más deudas con vencimiento inmediato que activos líquidos para cubrirlas. Ver Tabla 27.

Tabla 27*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	234.126,36	201.405,74	185.281,26
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	111.011,82	108.519,68	192.344,02
		Capital de Trabajo	123.114,54	92.886,06	-7.062,76

La liquidez de la empresa courier en el año 2012 fue de 2,11 en el año 2013 la liquidez disminuyó a 1,86 tal como se puede apreciar en la Tabla 28. La capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, bajó 0,25 en el año 2013, sin embargo en ambos periodos la empresa se encuentra en capacidad de cubrirlas, lo que no ocurre en el año 2014 donde la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, bajó a USD 0,96, esto representa un problema al no poder cumplir con sus obligaciones corrientes.

Tabla 28

Ratio Financiero de Liquidez General Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	234.126,36	201.405,74	185.281,26
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	111.011,82	108.519,68	192.344,02
		Liquidez General	2,11	1,86	0,96

Como se puede observar en la Tabla 29 la empresa no generó una utilidad operacional en los tres periodos debido a la reducción de los ingresos y la alta participación del gasto frente a las ventas en cada año.

Tabla 29

Ratio Financiero de Margen Operacional Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	-811,19	-66.633,39	-137.831,41
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	770.114,25	671.249,24	527.723,21
		Margen operacional	-	-	-

Como se puede observar en la Tabla 30 la utilidad neta de Delgado Courier en el año 2012 fue de USD 314,38 influenciada por el valor de los ingresos no operacionales por USD 4.629,04, sin embargo, este rubro no ha sido suficiente para obtener una rentabilidad neta de ventas ya que el ratio de este año es de 0,00%. En los siguientes periodos la empresa generó una pérdida neta por las causas antes mencionadas.

Tabla 30

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	314,38	-62.725,20	-137.811,41
		Ventas	770.114,25	671.249,24	527.723,21
		Rentabilidad Neta de Ventas	0,041%	-	-

En la Tabla 31 se puede observar que en los tres periodos la empresa tuvo una pérdida operacional, es decir que el capital invertido no genera beneficios económicos para los propietarios.

Tabla 31

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Delgado Courier CIA. LTDA. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	-811,19	-66.633,39	-137.831,41
		Patrimonio	137.807,11	75.081,91	-62.729,50
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-	-	-

En la Figura 15 en donde se muestran los ingresos de Flyexpress S.A., empresa pequeña según su categoría, se logra apreciar un crecimiento en sus ventas en el año 2013 de USD 132.369,11 con una utilidad neta de USD 22.233,56, la utilidad neta en el año 2012 fue de USD 4.506,85; en el 2014 la empresa sufre una caída en sus ingresos del 22% en comparación con el año 2013, en este año la utilidad neta de la empresa fue de USD 18.145,8.

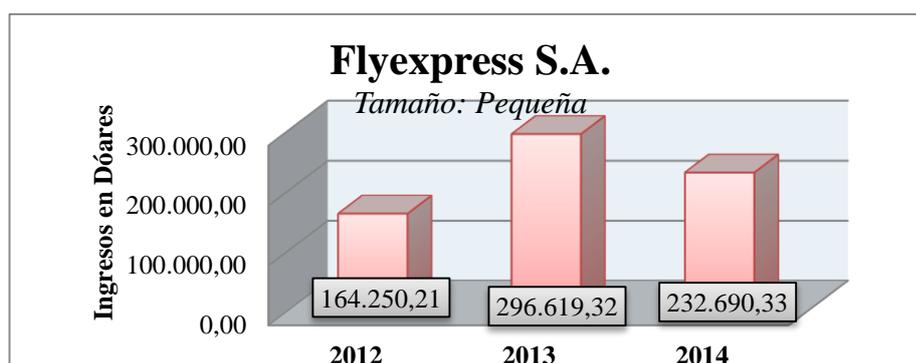


Figura 15. Ingresos Flyexpress S.A. 2012 – 2014

Flyexpress S.A., tuvo un importante crecimiento del 80,5% en el 2013, el peso de los gastos dentro de la estructura de costos tuvo un crecimiento del 50,7%, los rubros con mayor incremento fueron los sueldos, honorarios profesionales y mantenimiento y reparaciones, siendo una empresa generadora de empleo. En el año 2014 el efecto de las medidas restrictivas aplicadas en octubre del mismo año afectó el crecimiento de la empresa, ya que el volumen de ventas se redujo en 21,6%, sin embargo, los gastos operacionales tuvieron un manejo más efectivo permitiendo generar una utilidad neta similar al periodo de mayor crecimiento como fue 2012-2013. Ver Tabla 32.

Tabla 32

Estado de Resultados Flyexpress S.A. 2012 – 2014

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	164.250,21	296.619,32	232.690,33
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	84.342,48	152.314,02	119.486,48
Ganancia bruta	79.907,73	144.305,30	113.203,85
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,52	0,00	251,36
Egresos			
(-) Gastos operacionales	71.914,44	108.362,53	92.122,05
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	7.993,81	35.942,77	21.333,16
(-) 15% Participación Trabajadores	1.199,07	5.391,42	2.721,87
(-) Impuesto a la Renta Causado	2.287,89	8.317,79	465,49
Ganancia (Pérdida) Neta	4.506,85	22.233,56	18.145,80

El capital de trabajo de la entidad en el año 2012 fue de USD 45.064,67, para el año 2013 disminuyó, siendo de USD 19.538,31 como se puede apreciar en la Tabla 33; el total de la variación fue por USD 25.526,36 debido a la reducción del activo corriente del 39% y del pasivo corriente en 33%. Aún con la reducción del capital de trabajo en el segundo periodo Flyexpress dispone de menos obligaciones a corto plazo y más activos líquidos, para el año 2014 el capital de trabajo incrementó, siendo de USD 40.168,51 como se puede apreciar en la tabla, el total de la variación fue por USD 20.630,20 debido al incremento del activo corriente del 17% y la reducción del pasivo corriente en 4%. Flyexpress dispone de menos obligaciones a corto plazo y más activos líquidos.

Tabla 33

Ratio Financiero de Capital de Trabajo Flyexpress S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	166.133,89	100.631,24	117.797,65
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	121.069,22	81.092,93	77.629,14
		Capital de Trabajo	45.064,67	19.538,31	40.168,51

Flyexpress en el año 2012 presentó una liquidez de 1,37, como se observa en la Tabla 34, la cual en el siguiente periodo disminuyó a 1,24, el indicador señala que si la liquidez es superior a uno la empresa se encuentra en capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo cual ocurre en los tres años.

Tabla 34

Ratio Financiero de Liquidez General Flyexpress S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	166.133,89	100.631,24	117.797,65
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	121.069,22	81.092,93	77.629,14
		Liquidez General	1,37	1,24	1,52

La rentabilidad de la empresa mediante la aplicación del ratio margen operacional muestra que el margen en el año 2012 fue del 5% el mismo que en el siguiente año subió a 12% debido al incremento del nivel de ventas en un 81% tal como se muestra en la Tabla 35, demostrando que Flyexpress en el segundo periodo se volvió más lucrativa. En el siguiente año bajó a 9% debido a la reducción del nivel de ventas.

Tabla 35

Ratio Financiero de Margen Operacional Flyexpress S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	7.993,81	35.942,77	21.333,16
		Ventas	164.250,21	296.619,32	232.690,33
		Margen operacional	5%	12%	9%

La rentabilidad neta en el 2012 fue del 3% mientras que en el 2013 pasó al 7% con un crecimiento del 4%. Este resultado no está influenciado por la cuenta de otros ingresos en los dos periodos; en el 2013 creció a 8% con un crecimiento del 1%, este resultado no está influenciado por la cuenta de otros ingresos. Ver Tabla 36.

Tabla 36

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Flyexpress S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	4.506,85	22.233,56	18.145,80
		Ventas	164.250,21	296.619,32	232.690,33
		Rentabilidad Neta de Ventas	3%	7%	8%

Flyexpress con la inversión de capital del año 2012 generó como rentabilidad operacional un 70%, como se observa en la Tabla 37, beneficio que se incrementó en el siguiente año a 157% con un crecimiento del 86%, siendo la empresa más rentable para el segundo periodo en análisis, pasando de un patrimonio de USD 11.359,30 a USD 22.925,14; mientras que en el año 2014 disminuyó un 52% con una reducción del 105%, siendo la empresa menos lucrativa para el tercer periodo en análisis.

Tabla 37

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Flyexpress S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	7.993,81	35.942,77	21.333,16
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	11.359,30	22.925,14	41.070,94
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	70%	157%	52%

La Figura 16 muestra los ingresos de la empresa Miami Cargo S.A de categoría pequeña. En el año 2012 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 16.755, 79, en el año 2013 las ventas se incrementaron en un 44% y la utilidad neta en un 54% la cual fue de USD 25.879,22. En el siguiente año se observa un decrecimiento del 42% en sus ingresos con respecto al año 2013 y por lo tanto una caída de la utilidad neta a USD 3.139,65.

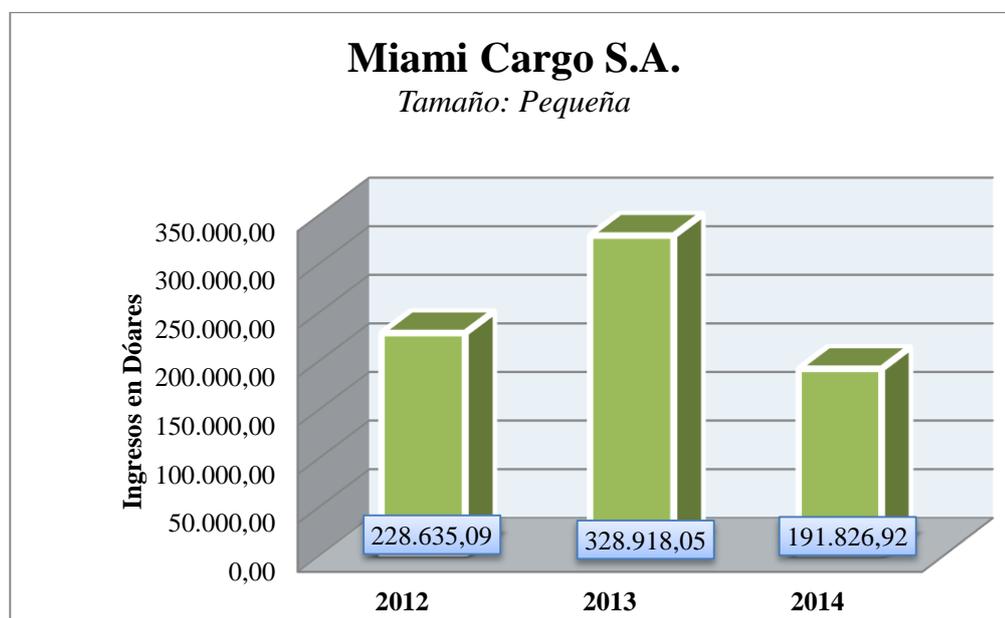


Figura 16. Ingresos Miami Cargo S.A. 2012 – 2014

Para la empresa Miami Cargo el periodo con un fuerte crecimiento fue 2012-2013, donde sus ingresos operacionales tuvieron un incremento del 43,9%, y el crecimiento de los gastos fijos representados por los gastos operacionales fue del 6,2%, las cuentas

que influyeron en el crecimiento fueron los sueldos y la depreciación de propiedad planta y equipo. En el 2014 la caída de los ingresos fue casi similar al incremento del periodo anterior (41,7%), esta empresa con tendencia de crecimiento para este año se vio afectada por las medidas arancelarias implementadas por el gobierno. Ver Tabla 38.

Tabla 38

Estado de Resultados Miami Cargo S.A. 2012 – 2014

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	228.635,09	328.918,05	191.826,92
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	120.327,29	176.274,24	91.746,86
Ganancia (Pérdida) Operacional	108.307,80	152.643,81	100.080,06
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,00	0,00	0,00
Egresos			
(-) Gastos operacionales	82.706,89	113.610,29	96.026,37
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	25.600,91	39.033,52	4.053,69
(-) 15% Participación Trabajadores	3.840,14	5.855,03	608,05
(-) Impuesto a la Renta Causado	5.004,98	7.299,27	305,99
Ganancia (Pérdida) Neta	16.755,79	25.879,22	3.139,65

El capital de trabajo de Miami Cargo en el año 2012 fue de USD 31.305,41 el mismo que en el siguiente año subió a USD 40.928,89 con una diferencia de USD 9.623,48, este incremento se debió principalmente al activo corriente el cual creció en USD 10.499 como se puede observar en la Tabla 39 en el siguiente año bajó a USD 36.082,13 con una diferencia de USD 9.623,48, en los tres años el capital de trabajo es positivo.

Tabla 39*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Miami Cargo S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	59.853,58	70.353,22	42.641,97
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	28.548,17	29.424,33	6.559,84
		Capital de Trabajo	31.305,41	40.928,89	36.082,13

La liquidez general de la empresa en el año 2012 fue de 2,10 mientras que en el siguiente año fue de 2,39 existiendo una variación de 0,29 debido principalmente al incremento del activo corriente, en el siguiente año la liquidez fue de 6,50 existiendo una variación de 4,11 por la reducción del pasivo corriente, no obstante, la disponibilidad de dinero en exceso no es favorable para el empresa ya que es un recurso que puede generar beneficios económicos adicionales. Ver Tabla 40.

Tabla 40*Ratio Financiero de Liquidez General Miami Cargo S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	59.853,58	70.353,22	42.641,97
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	28.548,17	29.424,33	6.559,84
		Liquidez General	2,10	2,39	6,50

En la Tabla 41 se puede observar que el margen operacional de la empresa fue del 11% en el año 2012 y 12% en el año 2013 con una variación del 1%. El crecimiento se atribuye al incremento de los ingresos y la reducción de los gastos operacionales. En los dos periodos el indicador demuestra que el negocio es lucrativo. En el año 2014 existió una reducción del 10% debido a la caída de las ventas, es decir por cada dólar de venta la empresa genera una utilidad operacional del 2%.

Tabla 41*Ratio Financiero de Margen Operacional Miami Cargo S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	25.600,91	39.033,52	4.053,69
		Ventas	228.635,09	328.918,05	191.826,92
		Margen operacional	11%	12%	2%

Miami Cargo, en la Tabla 42 demuestra que es una empresa rentable mediante el resultado del indicador, debido al incremento de sus ventas en el año 2013 este sube en 1% y aun cuando la empresa no obtiene ingresos de otras fuentes su actividad principal le permite generar rentabilidad. En el año 2014 el indicador baja a 2% por la reducción de sus ventas.

Tabla 42*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Miami Cargo S.A. 2012 – 2014*

	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	16.755,79	25.879,22	3.139,65
		Ventas	228.635,09	328.918,05	191.826,92
		Rentabilidad Neta de Ventas	7%	8%	2%

En el año 2012 con una inversión de capital de USD 31.666,48 la empresa generó una utilidad operacional de USD 25.600,91 el indicador muestra un beneficio del 81% el cual en el siguiente año incrementó en 6% según se puede apreciar en la Tabla 43; en el siguiente año disminuyó en 78%, es decir por cada de dólar de patrimonio invertido la empresa genera una utilidad operacional del 9% menor a la del resto de años debido a la reducción de las ventas.

Tabla 43

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Miami Cargo S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	25.600,91	39.033,52	4.053,69
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	31.666,48	44.921,13	47.608,73
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	81%	87%	9%

La Figura 17 muestra los ingresos de una empresa pequeña cuya razón social es World Courier del Ecuador S.A., en el año 2012 la empresa tuvo una pérdida neta de USD 191.763,68, en el siguiente año las ventas se redujeron en un 3% y el resultado neto fue una utilidad de USD 162,75; en el año 2014 los ingresos crecieron levemente en 0,05% y en el mismo año el resultado neto de las actividades de la empresa fue una pérdida por USD 7.544,5.

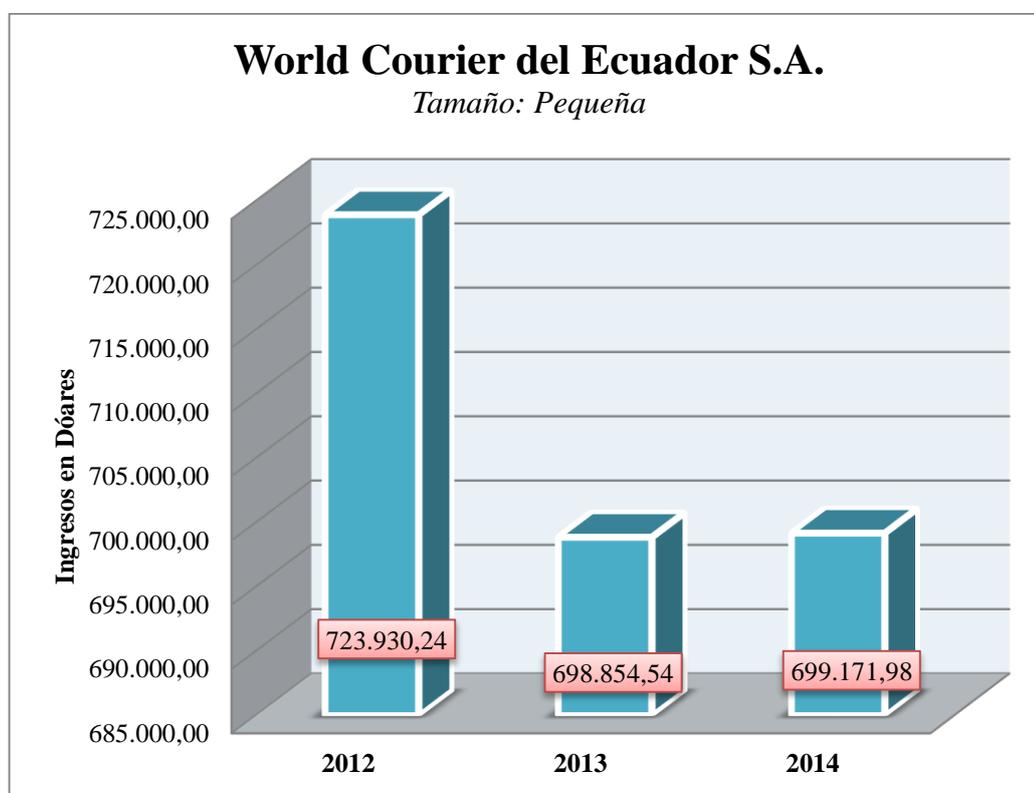


Figura 17. Ingresos World Courier S.A. 2012 – 2014

World Courier, es una empresa que además de percibir fuertes ingresos operacionales genera también otros ingresos. En el 2013 la empresa sufrió una reducción del 3,5% en las ventas, sin embargo, este no es el mayor problema que enfrentó ya que la estructura de los gastos demuestra una inadecuada gestión, solamente el rubro correspondiente a gastos supera el 60% de los ingresos operacionales, sin considerar los costos de venta los cuales son del 53%. En el año 2014, la empresa presenta el mismo problema que el año anterior, el peso de los gastos frente a los ingresos es superior, adicionalmente debe enfrentar el reducido crecimiento de las ventas atribuido a la aplicación de la medida arancelaria de octubre de este año.

Tabla 44

Estado de Resultados World Courier S.A. 2012 – 2014

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	723.930,24	698.854,54	699.171,98
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	371.738,18	358.861,81	359.024,81
Ganancia bruta	352.192,06	339.992,73	340.147,17
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	12.570,08	111.238,93	240.604,99
Egresos			
(-) Gastos operacionales	499.743,00	445.115,28	588.296,66
(-) Otros gastos	56.782,82	5.790,88	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	-191.763,68	325,50	-7.544,50
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	162,75	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-191.763,68	162,75	-7.544,50

En la Tabla 45 se puede observar que en los tres periodos el activo corriente es superior al pasivo corriente, en el año 2013 el capital de trabajo creció en USD 70.580,69 con un incremento del activo en 40% y del pasivo en 12%, para el año 2014 el capital de trabajo fue de USD 123.458,62 con una reducción del activo del 32% y el incremento del pasivo en 15%.

Tabla 45*Ratio Financiero de Capital de Trabajo World Courier S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	192.502,52	268.647,85	183.946,09
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	47.140,26	52.704,90	60.487,47
		Capital de Trabajo	145.362,26	215.942,95	123.458,62

La empresa disponía de una liquidez de 4,08 en el año 2012 y 5,10 en el año 2013 lo cual fue favorable ya que por cada dólar de deuda la empresa dispone de estos valores para poder cubrirla, ver Tabla 46, en el segundo año existió un incremento de 1,01, en el año 2014 existe una disminución de 2,06 en el resultado del indicador influenciado por el activo corriente en comparación con el año 2013.

Tabla 46*Ratio Financiero de Liquidez General World Courier S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	192.502,52	268.647,85	183.946,09
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	47.140,26	52.704,90	60.487,47
		Liquidez General	4,08	5,10	3,04

Según la Tabla 47 el margen operacional de la empresa en el año 2012 toma un valor negativo debido a que existe una pérdida operacional por USD 204.333,76, en este mismo año World Courier obtuvo como otros ingresos USD 12.570,08; para el año 2013 la empresa generó una pérdida por USD 110.913,43, en este año también existieron otros ingresos por USD 111.238,93. En el año 2014 el resultado fue una pérdida operacional, sin embargo en este periodo la empresa obtuvo otro tipo de ingresos por USD 240.604,99.

Tabla 47*Ratio Financiero de Margen Operacional World Courier S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	Concepto	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	-204.333,76	-110.913,43	-248.149,49
		Ventas	723.930,24	698.854,54	699.171,98
		Margen operacional	-	-	-

Como se puede observar en la Tabla 48 no existió una utilidad neta en los años 2012 y 2014, simplemente se redujo la pérdida neta debido a los ingresos no operacionales generados en estos años. En el 2013 el resultado es un poco más favorable debido a la influencia que tuvieron los ingresos no operacionales, sin embargo por el nivel de ventas no es aceptable la utilidad neta generada.

Tabla 48*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas World Courier S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	-191.763,68	162,75	-7.544,50
		Ventas	723.930,24	698.854,54	699.171,98
		Rentabilidad Neta de Ventas	-	0,00	-

El patrimonio invertido por World Courier no le permite generar beneficios económicos para los socios, en los tres periodos la empresa tiene resultados desfavorables como se puede observar en la Tabla 49.

Tabla 49*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio World Courier S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	-204.333,76	-110.913,43	-248.149,49
		Patrimonio	160.869,85	161.032,70	153.488,37
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-1,27	-0,69	-1,62

La Figura 18 presenta los ingresos de la microempresa Euroenvío S.A., en el año 2013 tuvieron un incremento de USD 10.043,12 en el mismo año la empresa obtuvo una utilidad neta por USD 2.873,37 no muy diferente de la del año 2012 por USD 2.543,69. En el año 2014 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 6.225,57 con un leve crecimiento en sus ventas del 4% sin llegar al crecimiento que tuvo en el 2013 del 38%.

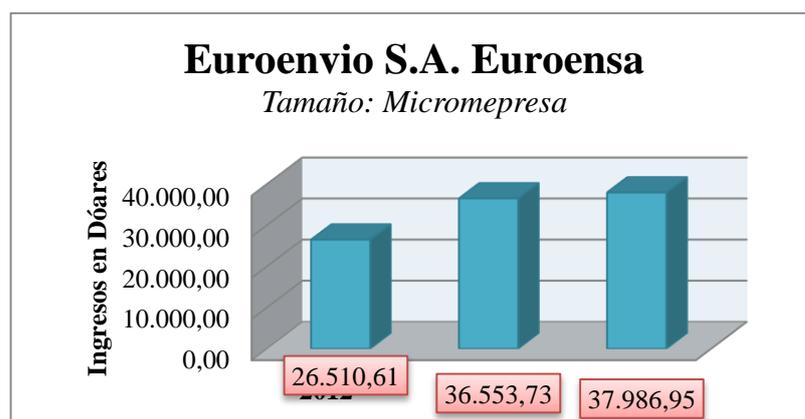


Figura 18. Ingresos Euroenvío S.A. 2012 – 2014

El periodo 2012-2013 fue el de mayor crecimiento para la empresa, ya que sus ventas se incrementaron en 37,9%, sin embargo, la participación de los gastos tuvo un incremento del 44% en comparación con el año 2012, los rubros con mayor crecimiento fueron los sueldos, gastos de gestión y gastos de viaje. El peso de los gastos frente a los ingresos en el año 2013 fue del 79,4%. En el 2014 la participación del gasto fue del 55,9%, en este año se aprecia una adecuada gestión del gasto permitiéndole a la empresa un apalancamiento operativo. Los sueldos, gastos de gestión y viaje y transporte fueron los rubros que principalmente se redujeron. Ver Tabla 50.

Tabla 50*Estado de Resultados Euroenvio S.A. 2012 – 2014*

	2012	2013	2014
Ingresos			
Ingresos actividades ordinarias	26.510,61	36.553,73	37.986,95
Costos operacionales			
(-) Costo de ventas y producción	13.613,20	18.770,34	19.506,30
Ganancia bruta	12.897,41	17.783,39	18.480,65
Ingresos no operacionales			
(+) Otros ingresos	0,00	0,00	0,00
Egresos			
(-) Gastos operacionales	10.353,72	14.910,02	10.904,08
(-) Otros gastos	0,00	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	2.543,69	2.873,37	7.576,57
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	0,00	417,16
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00	933,84
Ganancia (Pérdida) Neta	2.543,69	2.873,37	6.225,57

Euroenvio disponía en el año 2012 de un capital de trabajo de USD 1.915,59 el cual incrementó en el 2013 debido a la reducción del pasivo corriente lo que significó que tenía menos obligaciones a corto plazo y más activos líquidos. Euroenvio en el 2014 debido a la reducción del pasivo corriente tiene menos obligaciones a corto plazo y más activos líquidos, lo que incrementa su capital de trabajo. Ver Tabla 51.

Tabla 51*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Euroenvio S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	5.091,51	4.550,06	5.200,00
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	3.175,92	1.047,16	350,00
		Capital de Trabajo	1.915,59	3.502,90	4.850,00

En el año 2013 la liquidez de la empresa mejora al disminuir sus obligaciones a corto plazo, la cual pasa de 1,60 a 4,23 teniendo más capacidad para cubrir las obligaciones disponibles, tal como se observa en la Tabla 52 el crecimiento es de 2,74. En el año 2014 la liquidez de la empresa es mayor al disminuir sus obligaciones a corto

plazo, la cual pasa de 4,35 a 14,86. Un exceso de liquidez no es favorable para la empresa, ya que puede usar este recurso en otras actividades que le generen beneficios económicos.

Tabla 52

Ratio Financiero de Liquidez General Euroenvio S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Activo Corriente	5.091,51	4.550,06	5.200,00
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	3.175,92	1.047,16	350,00
		Liquidez General	1,60	4,35	14,86

El margen operacional en el 2012 fue del 10% para el siguiente año disminuyó en 2% es decir 8% como se observa en la Tabla 53 en ambos años la empresa es rentable considerando que no dispone de otro tipo de ingresos. La empresa presenta la misma utilidad operacional como utilidad neta por lo tanto al aplicar el indicador de rentabilidad neta los resultados serán iguales, a diferencia del año 2014 donde la empresa registra pagos a los trabajadores e impuesto a la renta representando un margen del 16% de utilidad neta por cada dólar de venta.

Tabla 53

Ratio Financiero de Margen Operacional Euroenvio S.A. 2012 – 2014

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	2.543,69	2.873,37	6.225,57
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	26.510,61	36.553,73	37.986,95
		Margen operacional	10%	8%	16%

Con una inversión de capital de 5.142,07 la empresa genera un beneficio del 49% en el año 2012 y con un capital de 4.873,37 dispone de una utilidad operacional del 59% con un incremento del 9%, para el año 2014 la empresa genera un beneficio del 92%, como se señala en la Tabla 54.

Tabla 54*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Euroenvio S.A. 2012 – 2014*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2012	2013	2014
		Utilidad Operacional	2.543,69	2.873,37	7.576,57
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	5.142,07	4.873,37	8.225,57
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	49%	59%	92%

CAPÍTULO 4

IMPACTO DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS

4.1. Alcance de las medidas.

4.1.1. Octubre 2014 (4x4) USD 42

Ante el crecimiento acelerado de las importaciones vía courier el gobierno nacional comunicó en julio del 2014 la aplicación de medidas para limitarlas, las cuales afectan directamente a las empresas que prestan este tipo de servicio, compradores particulares e incentivan la producción nacional de textiles y la industria del calzado. (El Comercio, 2014)

Al ser la categoría B la más utilizada para las importaciones vía courier el COMEX estableció mediante la Resolución 23 un arancel de USD 42 que afecta a esta categoría, además estas importaciones tendrán un límite de USD 1.200 y hasta cinco envíos al año, lo que suceda primero. (SENAE, 2014)

El 19 de septiembre del 2014 a través de la Resolución 33 se estableció una modificación a la Resolución 23, cuyo objetivo es absolver del pago de los USD 42 a los ecuatorianos residentes en el exterior una vez registrados en el consulado virtual, además se expandió el límite de envíos a 12 o USD 2.400 por persona al año. La Resolución 33 entró en vigencia el 14 de octubre del 2014. (SENAE, 2014)

4.1.2. Mayo 2015 (sobretasas a las otras categorías de courier)

Posteriormente el gobierno mediante la Resolución 11 implementó una segunda medida, la Salvaguardia por Balanza de Pagos emitida por el COMEX a ciertos bienes, “la vigencia de la salvaguardia es de 15 meses a partir del 11 de marzo del 2015”. La medida se emplea según se muestra en la Tabla 55 (COMEX, 2015):

Tabla 55*Sobretasa arancelarias*

SOBRETASA	PRODUCTO
5%	Bienes de capital y materias primas no esenciales.
15%	Bienes de sensibilidad media
25%	Neumáticos, cerámica, CKD de televisores y CKD motos.
45%	Bienes de consumo final, televisores, motos.

Según la Resolución 11 del 2015 se excluye a las Importaciones por correo rápido o courier y menaje de casa.

Sin embargo con la publicación de la Resolución 16 del 8 de abril del 2015 el courier entró a formar parte de las medidas por salvaguardia, según lo menciona el artículo 3.- Reformar el artículo segundo de la Resolución No 011-2015 del Pleno del COMEX, conforme el numeral 1:

“Aquellas mercancías importadas regímenes aduaneros diferentes a la importación para el consumo o tráfico postal internacional y mensajería acelerada o Courier. Las importaciones de la categoría B, E y F declaradas a tráfico postal internacional y mensajería acelerada o courier quedan excluidas de esta medida.”

Por tanto en las importaciones de paquetes vía Courier la salvaguardia aplica a dos de las seis clases de categorías establecidas por la SENAE como son “la categoría C y D en donde la salvaguardia dependerá del producto y por paquetes de hasta 50 kg o USD 2.000 y la categoría D con un 25% de valor de salvaguardia en textiles y calzados en las mismas condiciones”. (SENAE, Aduana.gob.ec)

4.2. Situación financiera de las empresas de courier después de las medidas arancelarias.

Para analizar la situación financiera de las empresas después de las medidas arancelarias se consideró al mismo grupo de empresas courier tomadas como muestra del sector examinadas en el capítulo 3.

4.2.1. Evolución de Ingresos e Indicadores Financieros de las empresas Courier en el periodo 2014 – 2015

Los ingresos operacionales de las empresas courier tomadas como muestra del sector presentaron una reducción en este periodo, especialmente en el año 2015 donde la caída fue más representativa.

La caída de los ingresos operacionales se atribuye a las medidas restrictivas aplicadas por el gobierno a las importaciones mediante esta vía, lo cual se puede apreciar en la Figura 19. En el periodo 2014-2015 únicamente empresas como WM Courier S.A. y Euroenvio S.A. presentaron un crecimiento en sus ingresos.



Figura 19. Ingresos operacionales de las empresas courier 2014 – 2015

En la Figura 20 se muestran los ingresos de Laarcourier CIA. LTDA., categorizada como una empresa grande, en el año 2014 las ventas operacionales fueron de USD 10.840.346,48, con una utilidad neta de USD 101.821,89; en el año 2015 las ventas disminuyeron USD 735.133,52 es decir un 6,8% a causa de las medidas arancelarias aplicadas por el gobierno, en este año el total de ingresos fue por USD 10.105.212,96 y pese a la caída de las ventas la empresa presentó una utilidad neta de USD 77.824,72.

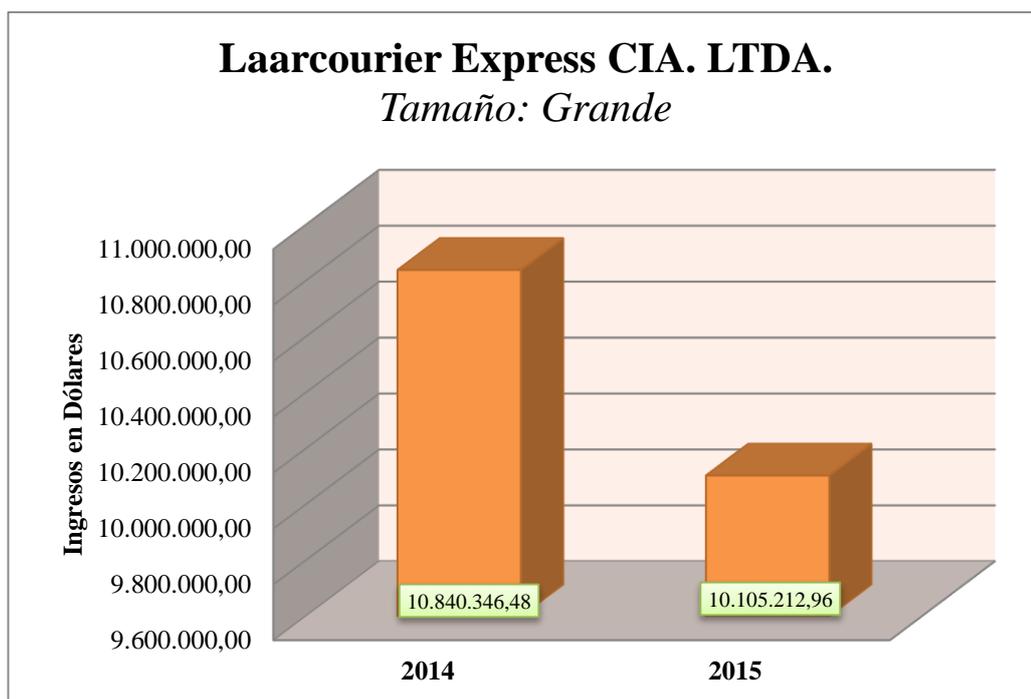


Figura 20. Ingresos Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015

Si bien en el año 2014 dichas medidas aplicadas a partir de octubre ya frenaron el crecimiento del sector, es en el año 2015 cuando se puede apreciar de mejor manera dicho efecto. En el caso de LAARCOURIER en el año 2015 sufre una reducción de las ventas lo que determinó que dicha empresa ajuste sus costos operativos reduciendo los mismos en un 7,3% a fin de controlar el peso de estos rubros en su estructura de costos, como se observa en la Tabla 56.

La reducción de los gastos operativos en USD 170.166,70 afectó especialmente los rubros de honorarios profesionales, suministros, materiales y repuestos, y gastos de gestión y de viaje. El peso de los gastos operativos sobre ventas en el caso de esta empresa se mantuvo alrededor del 21,3%.

Tabla 56*Estado de Resultados Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	10.840.346,48	10.105.212,96
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	8.436.481,31	7.864.364,89
Ganancia bruta	2.403.865,17	2.240.848,07
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	44.074,96	4.493,24
Egresos		
(-) Gastos operacionales	2.318.186,36	2.148.019,66
(-) Otros gastos	0,00	5.763,15
Ganancia antes de beneficios e impuestos	129.753,77	91.558,50
(-) 15% Participación Trabajadores	27.931,88	13.733,78
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	101.821,89	77.824,72

En la Tabla 57 se puede apreciar que en el año 2015 existe un incremento del capital de trabajo de USD 437.781,38, esto se debe a la disminución del pasivo corriente en 6% y al incremento del activo corriente en 20%; en los dos periodos la empresa dispone de un capital de trabajo positivo lo cual representa un equilibrio patrimonial.

Tabla 57*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	1.817.682,49	2.176.759,66
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	1.400.052,30	1.321.348,38
		Capital de Trabajo	417.630,19	855.411,28

Como se puede observar en la Tabla 58 existe mayor liquidez en el año 2015, este nivel de liquidez también fue logrado en el año 2012, periodo en el que la empresa gozaba de un importante crecimiento; sin embargo, en el 2015 se debió al cambio en la estructura de costos, reduciendo los gastos de diferentes proveedores.

Tabla 58*Ratio Financiero de Liquidez General Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	1.817.682,49	2.176.759,66
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	1.400.052,30	1.321.348,38
		Liquidez General	1,30	1,65

El margen operacional de la empresa en el periodo 2014-2015 fue del 1%, lo que quiere decir que por cada dólar vendido la empresa generó una utilidad operacional del 1%, tal como se puede observar en la Tabla 59, este resultado no es positivo considerando que en el año 2012 el margen operacional fue del 6%, como se observó en la Tabla 11; la caída del margen se debe principalmente a la limitación y reducción de los ingresos operacionales a razón de las medidas aplicadas.

Tabla 59*Ratio Financiero de Margen Operacional Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	129.753,77	87.065,26
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	10.840.346,48	10.105.212,96
		Margen operacional	1%	1%

La rentabilidad neta de ventas de la empresa en el año 2014 y 2015 fue del 1% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta. La reducción de la rentabilidad en este periodo se debe a la caída de los ingresos operacionales, ya que en los años de crecimiento por ejemplo el año 2012 el margen fue del 4%, considerando que el peso de los gastos operacionales en este año fue el más alto hasta el último año del presente análisis. Ver Tabla 60.

Tabla 60*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	101.821,89	77.824,72
		Ventas	10.840.346,48	10.105.212,96
		Rentabilidad Neta de Ventas	1%	1%

En la Tabla 61 se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar como rentabilidad operacional un 28% en el año 2014. En el año 2015 el valor de la rentabilidad de la empresa disminuyó a 17% debido a la influencia de la reducción de los ingresos operacionales.

Sin la aplicación de las medidas restrictivas la rentabilidad operacional del patrimonio pudo haber llegado a niveles de hasta el 96% según se mostró en la Tabla 13.

Tabla 61*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Laarcourier CIA. LTDA. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIERO	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	85.678,81	87.065,26
		Patrimonio	310.885,70	522.072,53
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	28%	17%

La Figura 21 muestra los ingresos de la empresa WM Courier S.A, categorizada como pequeña. En el año 2014 los ingresos operacionales fueron de USD 162.745,14, en este año la empresa tuvo una pérdida neta de USD 288,67, para el siguiente año los ingresos subieron levemente a 175.062,98, es decir el 7,5%, teniendo una reducida utilidad neta de USD 229,51.

El efecto de las medidas arancelarias en este periodo es notorio considerando que la empresa no presentaba variaciones en sus ingresos operacionales hasta la aplicación

de los aranceles de octubre-2014 y abril-2015, donde sus ventas inicialmente cayeron para posteriormente tener una leve recuperación.

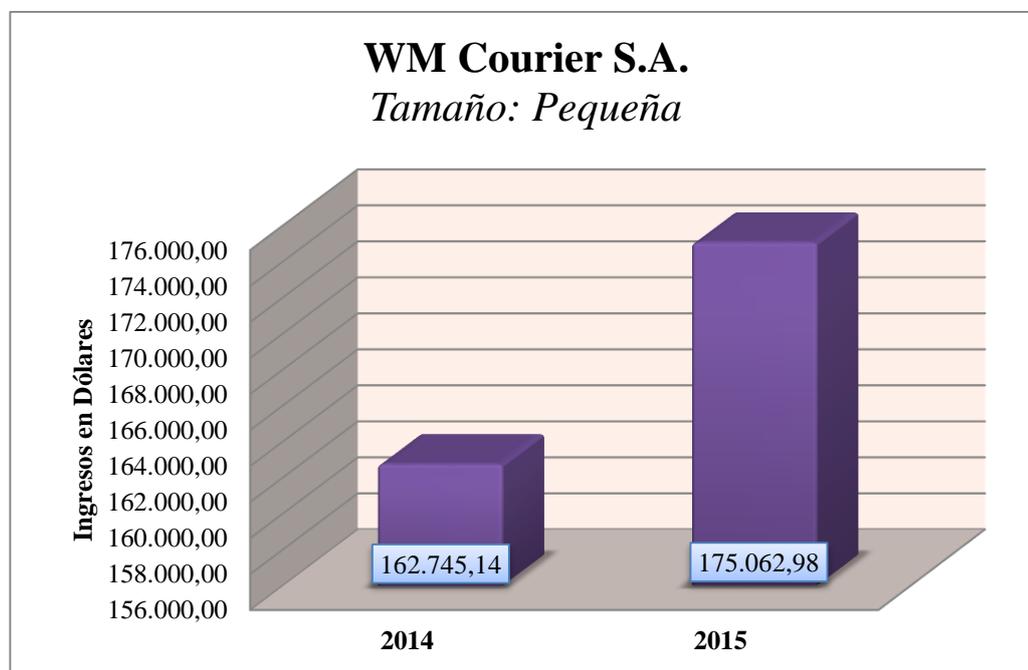


Figura 21. Ingresos WM Courier S.A. 2014 - 2015

El crecimiento de negocio de la empresa en el 2014 se vio severamente afectado por la medida arancelaria aplicada en el mes de octubre de este año, reduciendo los ingresos operacionales un 55% en comparación con el año 2013. Debido a la caída de las ventas se observa que la empresa adaptó su estructura de costos a las condiciones del mercado, reduciendo la participación de los costos fijos en 47,6%, los rubros que mayormente fueron afectados son los sueldos, arriendo, transporte y mantenimiento y reparaciones.

En el año 2015 contrario al año anterior la participación del gasto creció en 20,2% afectando a las cuentas de gasto antes mencionadas, excepto la cuenta de sueldos la cual inclusive fue menor, esto implica que la empresa optó por la reducción de personal para que el peso del gasto frente al ingreso sea menor. Ver Tabla 62.

Tabla 62*Estado de Resultados WM Courier S.A. 2014 - 2015*

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	162.745,14	175.062,98
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	83.569,63	89.894,84
Ganancia bruta	79.175,51	85.168,14
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	0,00	23.521,74
Egresos		
(-) Gastos operacionales	79.464,18	95.584,14
(-) Otros gastos	0,00	12.835,73
Ganancia antes de beneficios e impuestos	-288,67	270,01
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	40,50
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-288,67	229,51

En el periodo 2014-2015 el pasivo corriente es mayor al activo corriente por lo que el capital de trabajo es negativo, representando un desequilibrio patrimonial como se aprecia en la Tabla 63.

Esto significa que la empresa dispone de más deudas con vencimiento inmediato que activos líquidos para cubrirlos, debido a que las entradas de flujo de efectivo cayeron a razón de la reducción de los ingresos operacionales de la empresa como resultado de las medidas restrictivas a las importaciones objeto de su negocio.

Tabla 63*Ratio Financiero de Capital de Trabajo WM Courier S.A. 2014 - 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	67.503,59	76.758,36
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	87.881,81	93.294,35
		Capital de Trabajo	-20.378,22	-16.535,99

La Tabla 64 muestra que la liquidez general de la empresa es menor a uno en los dos años por la reducción del activo corriente debido a la caída representativa de los ingresos operacionales, y al no disponer de entradas de flujo la empresa no cuenta con recursos que cubran las obligaciones a corto plazo. Antes de las medidas arancelarias WM COURIER S.A., no presentó problemas de iliquidez. Ver tabla 16

Tabla 64

Ratio Financiero de Liquidez General WM Courier S.A. 2014 - 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	67.503,59	76.758,36
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	87.881,81	93.294,35
		Liquidez General	0,77	0,82

Evaluando la Tabla 65 se puede observar que WM COURIER S.A., en el año 2014 y 2015 presentó pérdidas operacionales, este resultado se debe al desplome de sus ingresos operacionales como efecto de las medidas arancelarias aplicadas por el gobierno. Antes de la aplicación de las medidas la empresa generaba en promedio márgenes operacionales del 9%.

Tabla 65

Ratio Financiero de Margen Operacional WM Courier S.A. 2014 - 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	-288,67	-23.251,73
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	162.745,14	175.062,98
		Margen operacional	-	-

En el año 2014, la empresa tuvo una pérdida neta de USD (288,67) como se muestra en la Tabla 66, en el año 2015 obtuvo una utilidad neta mínima de USD 229,51, y aun cuando el valor de la rentabilidad fue positivo este rubro es imperceptible al compararlo con el monto total de las ventas operacionales, obteniendo una rentabilidad neta de 0,1%. En periodos anteriores a la aplicación de los aranceles la rentabilidad

neta mínima de la empresa fue de hasta el 6% como se apreció en la Tabla 18, sin embargo, los resultados cambiaron influenciados por las medidas.

Tabla 66

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas WM Courier S.A. 2014 - 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Neta	-288,67	229,51
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Ventas	162.745,14	175.062,98
		Rentabilidad Neta de Ventas	-	0,1%

Analizando la información que brinda este indicador en la Tabla 67 se puede observar que el capital invertido por la empresa no le permitió generar una rentabilidad operacional del patrimonio en el periodo 2014-2015 demostrando un efecto negativo a causa de la caída de las ventas. En la Tabla 19 que registra información del periodo 2012-2013 muestra que el capital invertido por la empresa tenía la capacidad de generar rentabilidades del 75% y 63% respectivamente.

Tabla 67

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio WM Courier S.A. 2014 - 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	-288,67	-23.251,73
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	17.294,56	17.564,51
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-	-

En la Figura 22, que muestra los ingresos de una empresa pequeña cuya razón social es Jetcourier CIA. LTDA., se puede observar que los ingresos operacionales en el año 2015 crecieron ligeramente en 3,8% es decir 3 mil dólares.

El total de los ingresos en este año fue de USD 84.552,30 y la utilidad neta fue de USD 16.596,88 mientras que en el año 2014 existió una pérdida neta de USD 8.820,94

y una reducción del 23,9% de los ingresos operacionales consecuencia del mandato del gobierno para la aplicación de aranceles.

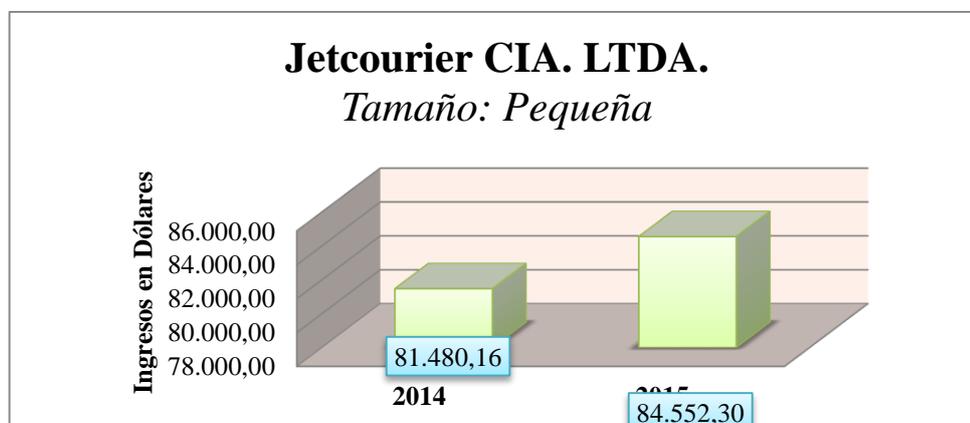


Figura 22. Ingresos Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

En el año 2015, la empresa tuvo una ganancia neta por USD 16.596,88, el crecimiento del negocio se debió al incremento de la rentabilidad de las operaciones, es decir, reducir de forma efectiva los gastos operativos, el porcentaje de reducción fue del 56,7%, los rubros que fueron principalmente afectados son la cuenta de sueldos, combustibles y transporte, de esta forma la empresa evitó que el resultado negativo del año 2014 se vuelva a repetir. Ver Tabla 68.

Tabla 68

Estado de Resultados Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	81.480,16	84.552,30
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	41.840,06	43.417,61
Ganancia bruta	39.640,10	41.134,69
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	2.436,89	428,28
Egresos		
(-) Gastos operacionales	50.897,93	22.037,23
(-) Otros gastos	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-8.820,94	19.525,74
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	2.928,86
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-8.820,94	16.596,88

Se puede observar en la Tabla 69 que en el año 2015 existe un incremento del capital de trabajo de USD 9.377,62. El capital de trabajo fue positivo en este año debido a la restructuración de los gastos logrando que la empresa redujera ciertos rubros para contrarrestar el efecto de la disminución de los ingresos operacionales, de lo contrario el resultado del 2014 hubiera sido probable.

Tabla 69

Ratio Financiero de Capital de Trabajo Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	6.219,74	10.193,09
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	6.676,96	1.272,69
		Capital de Trabajo	-457,22	8.920,40

La reducción de las ventas en el año 2014 causó que la empresa no disponga de los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo, tal como se observa en la Tabla 70; en tanto que en el segundo año la recuperación de la caída de las ventas y la reducción de los gastos operacionales influyeron para la recuperación de la liquidez, no obstante, disponer de recursos pasivos que no generen algún tipo de rentabilidad no es favorable.

Tabla 70

Ratio Financiero de Liquidez General Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	6.219,74	10.193,09
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	6.676,96	1.272,69
		Liquidez General	0,93	8,01

En el año 2014 la empresa presentó una pérdida operacional producto de la reducción de los ingresos operacionales; en el año 2015 el margen operacional fue del 23%, como se observa en la Tabla 71, el margen de este año es uno de los más rentables desde el 2012 como se mostró en la Tabla 23. En el 2015 el resultado se debió a la

reducción de los gastos operacionales los cuales tuvieron un peso del 26%, participación menor que en el resto de periodos.

Tabla 71

Ratio Financiero de Margen Operacional Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	-8.820,94	19.097,46
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	81.480,16	84.552,30
		Margen operacional	-	23%

Como es de esperar en el año 2014 la empresa no dispone de una rentabilidad neta según lo muestra la Tabla 72; en el año 2015 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 16.596,88, en este periodo por cada dólar de venta la empresa generó una utilidad neta del 20%. El porcentaje tuvo una reducción debido al pago de impuestos y participación de trabajadores si lo comparamos con el anterior indicador del margen operacional.

Tabla 72

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Neta	-8.820,94	16.596,88
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Ventas	81.480,16	84.552,30
		Rentabilidad Neta de Ventas	-	20%

La Tabla 73 muestra que el capital invertido por la empresa no le permitió generar rentabilidad operacional en el año 2014 como efecto de la caída de las ventas, además de la absorción del patrimonio por los pasivos; en el año 2015 la empresa presentó una utilidad operacional de USD 19.097,46 y su rentabilidad operacional del patrimonio en este año fue de 1,58%.

Tabla 73

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Jetcourier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	-11.257,83	19.097,46
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Patrimonio	-7.435,12	12.090,62
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-	1,58%

La empresa Delgado Courier CIA. LTDA., presentó una caída en sus ingresos del 15% en el año 2015 con respecto al 2014 (Ver Figura 23), pasando de USD 527.723,21 a 449.087,99, en el 2015 la utilidad neta fue de USD 6.555,53 mientras que en el año 2014 la empresa tuvo una pérdida neta de USD 137.811,41. En los dos años los ingresos operacionales sufrieron impactantes caídas como efecto de las medidas arancelarias aplicadas por el gobierno las cuales afectan la rentabilidad del negocio.

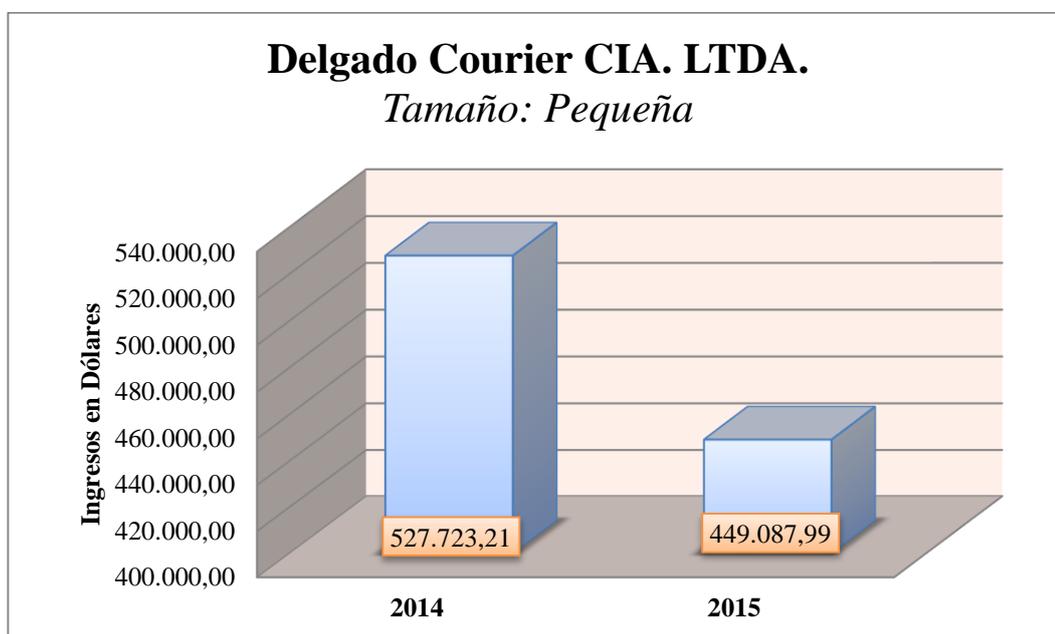


Figura 23. Ingresos Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015

Esta empresa, al enfrentar la reducción de sus ventas debido al impuesto de USD 42,00 en el 2014 y la aplicación de la salvaguardia en el 2015 que redujo sus ingresos en 14,9%, se vio obligada a evolucionar a fin de volverse rentable y competitiva en el

mercado, y al no poder lograr un crecimiento por medio de las ventas se observa un uso más efectivo de los costos fijos especialmente de la cuenta de sueldos, y adicionalmente redujo los gastos de las cuentas de gastos de viaje y suministros y materiales. Ver Tabla 74.

Tabla 74

Estado de Resultados Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	527.723,21	449.087,99
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	270.985,87	230.606,68
Ganancia bruta	256.737,34	218.481,31
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	20,00	3.348,62
Egresos		
(-) Gastos operacionales	394.568,75	214.117,78
(-) Otros gastos	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	-137.811,41	7.712,15
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	1.156,82
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-137.811,41	6.555,33

El capital de trabajo presenta un aumento en el año 2015 de USD 64.431,68, como se observa en la Tabla 75, esto fue debido al aumento en el activo corriente. El año 2014 es el único periodo en el cual la empresa presentó un capital de trabajo negativo debido a la reducción de los ingresos y el excesivo peso de los gastos operacionales.

Tabla 75*Ratio Financiero de Capital de Trabajo Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	185.281,26	313.787,06
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	192.344,02	256.418,14
		Capital de Trabajo	-7.062,76	57.368,92

En el segundo periodo la empresa se encuentra en capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo al ser el indicador mayor a uno, lo que no ocurrió en el 2014 consecuencia de la disminución de la entrada de flujo que no permitió el pago de las obligaciones, las cuales además crecieron en este año observándose un deterioro en la estructura del gasto. Ver Tabla 76.

Tabla 76*Ratio Financiero de Liquidez General Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	185.281,26	313.787,06
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	192.344,02	256.418,14
		Liquidez General	0,96	1,22

En la Tabla 77 se puede observar que en el año 2014 existió una pérdida operacional, en el año 2015 el margen operacional fue de 1% es decir por cada dólar vendido la empresa generó una utilidad operacional del 1%. Este porcentaje no es el más alentador, sin embargo, es la muestra de una adecuada administración del gasto ya que en periodos pasados como se analizó en la Tabla 29 los resultados fueron similares al 2014.

Tabla 77

Ratio Financiero de Margen Operacional Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	-137.811,41	4.363,53
		Ventas	527.723,21	449.087,99
		Margen operacional	-	1%

Al analizar este indicador se puede concluir en los mismos aspectos considerados en el indicador de margen operacional. El porcentaje alcanzado no se ve reducido por el pago utilidades a trabajadores ya que la empresa en el 2015 generó ingresos no operacionales que afectaron al resultado neto, como se aprecia en la Tabla 78.

Tabla 78

Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	-137.811,41	6.555,33
		Ventas	527.723,21	449.087,99
		Rentabilidad Neta de Ventas	-	1%

Según la información que propone este indicador en la Tabla 79, se puede observar que el capital invertido por la empresa no le permitió generar rentabilidad operacional en el año 2014, adicionalmente todo su patrimonio está comprometido con terceros; mientras que en el año 2015 la rentabilidad fue del 12%. Este porcentaje es favorable si lo comparamos con la situación de la empresa de años anteriores como se apreció en la Tabla 31.

Tabla 79

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Delgado Courier CIA. LTDA. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	-137.811,41	4.363,53
		Patrimonio	-62.729,50	65.162,73
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-	12%

En la Figura 24, en donde se muestran los ingresos operacionales de Flyexpress S.A., empresa pequeña según su categoría, se logra apreciar que los ingresos disminuyeron pasando de USD 232.690,33 en el año 2014 a USD 193.612,28 en el 2015 con una reducción del 16,7%.

En el año 2014 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 18.145,80 y en el año 2015 una pérdida neta de USD 36.662,44. Esta empresa en vía de crecimiento frenó su desarrollo a partir de la implementación de las barreras a las importaciones vía courier mediante la aplicación de aranceles.

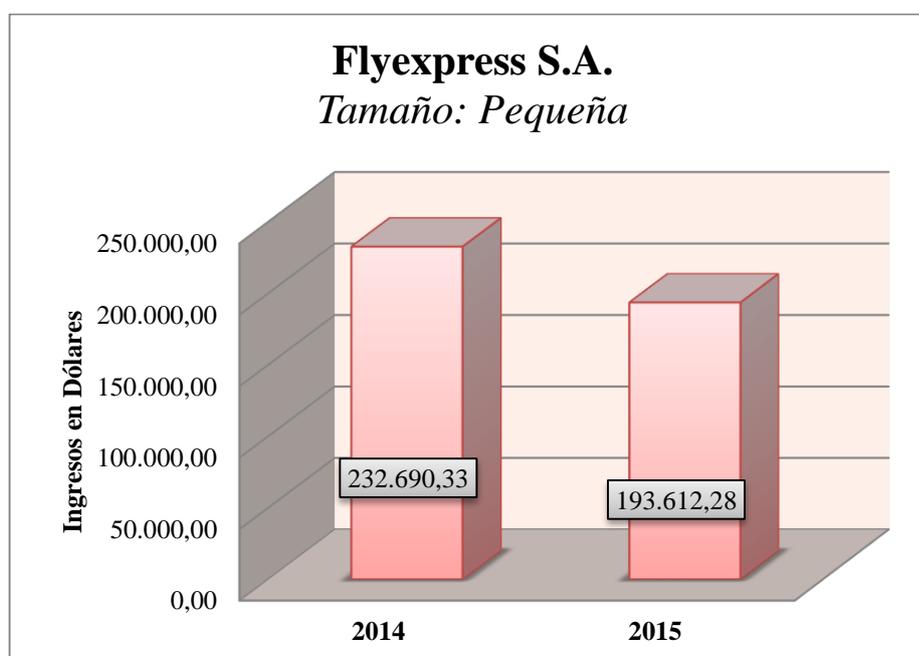


Figura 24. Ingresos Flyexpress S.A. 2014 – 2015

En el 2014 pese a la limitación del ingreso operacional debido a la medida arancelaria aplicada a partir del mes de octubre de este año, la estructura del gasto le permitió a la empresa generar una utilidad neta la cual se basa en el incremento de la rentabilidad de las operaciones.

En el año 2015 se sumó la salvaguardia que provocó una reducción del ingreso del 16,8%, adicionalmente se puede observar un deterioro en la estructura del gasto al incrementarse en 73,4%; el incremento se puede observar principalmente en las cuentas de honorarios profesionales, mantenimiento y reparaciones y combustibles; pese a este incremento, la cuenta de sueldos que había crecido en el 2014 para el 2015 fue reducida. Ver Tabla 80.

Tabla 80

Estado de Resultados Flyexpress S.A. 2014 – 2015

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	232.690,33	193.612,28
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	119.486,48	99.419,91
Ganancia bruta	113.203,85	94.192,37
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	251,36	32.873,77
Egresos		
(-) Gastos operacionales	92.122,05	159.715,38
(-) Otros gastos	0,00	4.013,20
Ganancia antes de beneficios e impuestos	21.333,16	-36.662,44
(-) 15% Participación Trabajadores	2.721,87	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	465,49	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	18.145,80	-36.662,44

El capital de trabajo en el año 2015 es negativo, como se observa en la Tabla 81, debido a una disminución del activo corriente por la reducción de la entrada de flujo, producto de la caída en la prestación de sus servicios. En este año el pasivo corriente

también se redujo sin embargo no fue suficiente para lograr disponer de recursos para las operaciones a corto plazo.

Tabla 81

Ratio Financiero de Capital de Trabajo Flyexpress S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	117.797,65	36.978,34
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	77.629,14	52.657,66
		Capital de Trabajo	40.168,51	-15.679,32

Como se expone en la Tabla 82 en el segundo periodo la empresa no se encuentra en capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el 2014 el flujo también se redujo pero la estructura de sus gastos fue más eficiente razón por la cual no se afectó la liquidez de la empresa. En periodos anteriores tampoco se evidencian problemas de iliquidez tal como se expuso en la Tabla 34.

Tabla 82

Ratio Financiero de Liquidez General Flyexpress S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	117.797,65	36.978,34
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	77.629,14	52.657,66
		Liquidez General	1,52	0,70

Como se observa en la Tabla 83 el margen operacional de Flyexpress S.A. en el año 2014 fue del 9% influenciado por la reducción del costo de venta y la cuenta de gasto; en el año 2015 existió una pérdida operacional esto se atribuye a la reducción de los ingresos. Si comparamos este resultado con márgenes anteriores estos revelan que se trataba de una empresa en desarrollo, ver Tabla 35, a la cual las medidas arancelarias limitaron su crecimiento.

Tabla 83*Ratio Financiero de Margen Operacional Flyexpress S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	21.081,80	-69.536,21
		Ventas	232.690,33	193.612,28
		Margen operacional	9%	-

La empresa tuvo una rentabilidad neta en el año 2014 del 8% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta, en el año 2015 no existe utilidad, este resultado se debe principalmente al deterioro en la estructura de los gastos operacionales los cuales tuvieron un peso de 160,7% frente al ingreso, esta participación es la más alta de todos los periodos de análisis. Ver Tabla 84.

Tabla 84*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Flyexpress S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	18.145,80	-36.662,44
		Ventas	232.690,33	193.612,28
		Rentabilidad Neta de Ventas	8%	-

La Tabla 85 muestra que la rentabilidad operacional del patrimonio de la empresa en el año 2014 fue del 52%, en el año 2015 el patrimonio está financiado al 100% por recursos de terceros y la caída en las ventas le generó una pérdida operacional. El último periodo ha sido uno de los más desfavorables para los accionistas si observamos los resultados que obtenían antes de las medidas como se apreció en la Tabla 37.

Tabla 85

Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Flyexpress S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	21.081,80	-69.536,21
		Patrimonio	41.070,94	-10.742,21
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	52%	-

La Figura 25 muestra los ingresos de una empresa pequeña cuya razón social es World Courier del Ecuador S.A., en el año 2014 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 3.139,65 y un total de ingresos por USD 191.826,92. En el año 2015 los ingresos operacionales se redujeron en USD 142.035,59, en este año se obtuvo una pérdida neta por USD 1.085,10. En el año 2014, la primera medida aplicada frenó el crecimiento de la empresa pero en el año 2015 se evidencia con más fuerza el efecto de las medidas.

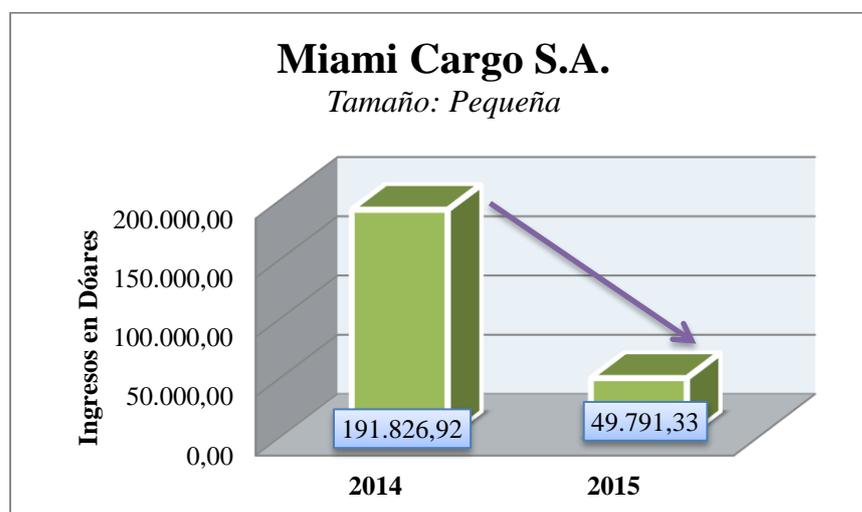


Figura 25. Ingresos Miami Cargo S.A. 2014 – 2015

Si bien en el 2014, la empresa redujo sus ingresos a razón de la medida aplicada en octubre de este año, es en el 2015 donde además con la aplicación de la salvaguarda los ingresos se ven fuertemente afectados con una caída del 74,04%. En el segundo año se puede apreciar que la estructura de gastos se adapta a las condiciones del mercado y reduce la participación del gasto en 63,44% afectando especialmente a las

cuentas de sueldos, arrendamientos, y suministros y materiales. El resultado neto de la empresa fue negativo, por otro lado, se observa una reducción de personal y proveedores.

Tabla 86

Estado de Resultados Miami Cargo S.A. 2014 – 2015

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	191.826,92	49.791,33
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas	91.746,86	15.764,66
Ganancia bruta	100.080,06	34.026,67
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	0,00	0,00
Egresos		
(-) Gastos operacionales	96.026,37	35.111,77
(-) Otros gastos	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	4.053,69	-1.085,10
(-) 15% Participación Trabajadores	608,05	-
(-) Impuesto a la Renta Causado	305,99	-
Ganancia (Pérdida) Neta	3.139,65	-

Como se muestra en la Tabla 87, en los dos periodos la empresa presentó un capital de trabajo positivo, pese a la reducción de las ventas y el crecimiento del pasivo corriente por medio de gasto que implicó una mayor participación en los dos últimos años, como lo evidencia el estado de resultados en la Tabla 39.

Tabla 87

Ratio Financiero de Capital de Trabajo Miami Cargo S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	42.641,97	31.072,02
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	6.559,84	17.082,12
		Capital de Trabajo	36.082,13	13.989,90

La Tabla 88 indica que en el periodo 2014-2015 la empresa se encuentra en capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo ya que el indicador es mayor que uno. En el año 2014 la liquidez es más alta ya que la empresa redujo sus gastos operacionales en 15,4% lo que ayudó a que disponga de más recursos libres. En el 2015 la liquidez disminuyó por el crecimiento de estos mismo gastos.

Tabla 88

Ratio Financiero de Liquidez General Miami Cargo S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
LIQUIDEZ	Liquidez General	Activo Corriente	42.641,97	31.072,02
		Pasivo Corriente	6.559,84	17.082,12
		Liquidez General	6,50	1,82

La Tabla 89 muestra que en el año 2014 el margen operacional fue del 2% en tanto que en el año 2015 no existió utilidad operacional. La reducción de la rentabilidad se atribuye a la caída de las ventas por la aplicación de las medidas ya que en periodos anteriores los márgenes fueron superiores como se observó en la Tabla 41.

Tabla 89

Ratio Financiero de Margen Operacional Miami Cargo S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	4.053,69	-1.085,10
		Ventas	191.826,92	49.791,33
		Margen operacional	2%	-

En el año 2014 la empresa tuvo una utilidad neta de USD 3.139,65, en el siguiente año debido a la reducción de las ventas no existió una utilidad neta como se puede observar en la Tabla 90 esto indica que en este año el negocio no fue lucrativo.

Tabla 90*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Miami Cargo S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	3.139,65	-1.085,10
		Ventas	191.826,92	49.791,33
		Rentabilidad Neta de Ventas	2%	-

En la Tabla 91 se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar una rentabilidad operacional del 9% en el año 2014, lo que no ocurrió en el año 2015, donde el resultado fue una pérdida, en este año no existe rendimiento para los accionistas. Al comparar estos resultados con la Tabla 43 se evidencia que en los años antes de las medidas las empresas generaban rentabilidades superiores.

Tabla 91*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Miami Cargo S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	4.053,69	-1.085,10
		Patrimonio	47.608,73	46.523,63
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	9%	-

World Courier es una empresa que mantenía pequeñas variaciones en los ingresos operacionales. Sin embargo a partir del 2014 la empresa comienza a presentar variaciones más significativas y desfavorables como para aspirar a un crecimiento empresarial, como se evidencia en la Figura 26.

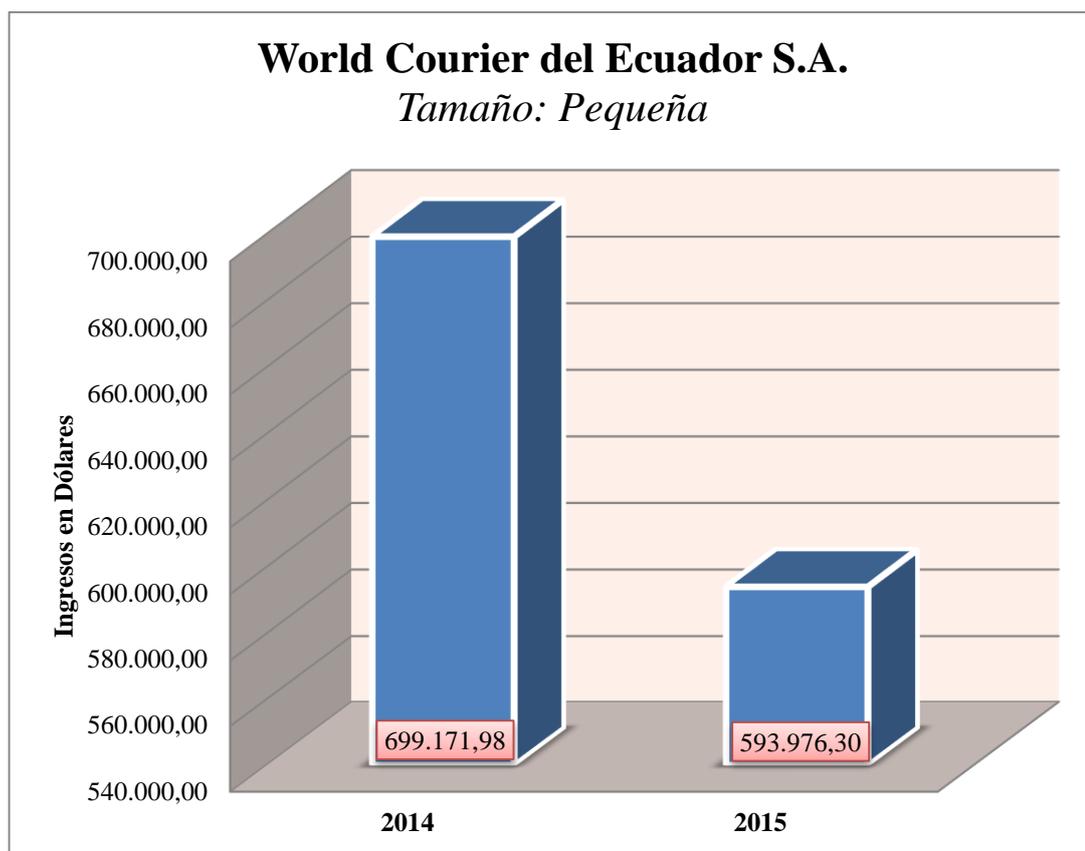


Figura 26. Ingresos World Courier S.A. 2014 – 2015

Aunque en el año 2014 la aplicación del impuesto de USD 42,00 frenó el crecimiento de las ventas y la empresa pudo crecer solamente el 0,05%, es en el año 2015 donde se puede observar una fuerte caída de los ingresos operacionales del 15,05%, considerando que en abril de ese año se implementó además una salvaguardia a dos de las categorías usadas en la prestación de sus servicios; en este año la estructura de los gastos no es diferente a la del año anterior observándose nuevamente un deterioro en su estructura, lo que influye en el resultado final del ejercicio el cual no se vio más afectado debido a la participación de los otros ingresos generados. Ver Tabla 92.

Tabla 92*Estado de Resultados World Courier S.A. 2014 – 2015*

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	699.171,98	593.976,30
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas y producción	359.024,81	305.006,83
Ganancia bruta	340.147,17	288.969,47
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	240.604,99	248.575,12
Egresos		
(-) Gastos operacionales	588.296,66	564.358,12
(-) Otros gastos	0,00	5.900,63
Ganancia antes de beneficios e impuestos	-7.544,50	-32.714,16
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	0,00
(-) Impuesto a la Renta Causado	0,00	0,00
Ganancia (Pérdida) Neta	-7.544,50	-32.714,16

El capital de trabajo de World Courier presenta una disminución en el año 2015 de USD 30.766,10, como se observa en la Tabla 93, el activo corriente se ve reducido con respecto al del año 2014 mientras que el pasivo corriente aumenta. En los dos periodos el capital de trabajo es positivo, debido a que la empresa percibió otro tipo de ingresos que representan mayor flujo.

Tabla 93*Ratio Financiero de Capital de Trabajo World Courier S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	183.946,09	179.253,55
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	60.487,47	86.561,03
		Capital de Trabajo	123.458,62	92.692,52

La liquidez general disminuye en el año 2015 a 2,07, debido a un incremento del pasivo corriente y una disminución del activo corriente, como se observa en la Tabla

94. En ambos periodos la empresa se encuentra en capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo ya que el indicador es mayor a uno. En periodos anteriores la liquidez fue superior debido a que el peso de los gastos frente al ingreso era menor que en los periodos actuales como se mostró en la Tabla 46.

Tabla 94

Ratio Financiero de Liquidez General World Courier S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
LIQUIDEZ	Liquidez General	Activo Corriente	183.946,09	179.253,55
		Pasivo Corriente	60.487,47	86.561,03
		Liquidez General	3,04	2,07

En los dos periodos la empresa posee una pérdida operacional de USD 248.149,49 en el 2014 y de USD 281.289,28 en el 2015, esto provoca que no exista un margen operacional ya que el ratio considera solo ingresos y costos operacionales sin observar ingresos de otras fuentes. En los dos periodos la empresa registró ingresos no operacionales. Ver Tabla 95.

Tabla 95

Ratio Financiero de Margen Operacional World Courier S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Utilidad Operacional	-248.149,49	-281.289,28
		Ventas	699.171,98	593.976,30
		Margen operacional	-	-

En la Tabla 96 se puede evidenciar que el negocio no fue lucrativo ya que los resultados netos son negativos; aun cuando este ratio consideró los ingresos de otras fuentes el resultado no fue favorecedor debido a la influencia de la caída de los ingresos operacionales y la inadecuada estructura de costos que revela que los flujos de entrada son inferiores a los flujos de salida.

Tabla 96*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas World Courier S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	-7.544,50	-32.714,16
		Ventas	699.171,98	593.976,30
		Rentabilidad Neta de Ventas	-	-

Analizando la información que brinda este indicador en la Tabla 97, se puede observar que el capital invertido por la empresa no le permitió generar rentabilidad operacional, en el año 2014 al igual que en el año 2015, lo que significa que no existen rendimientos para los accionistas producto de la reducción de las ventas.

Tabla 97*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio World Courier S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	-248.149,49	-281.289,28
		Patrimonio	153.488,37	116.032,50
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-	-

La Figura 27 presenta los ingresos de la microempresa Euroenvio S.A., en el año 2014 la empresa obtuvo ingresos por 37.986,95 en el siguiente año estos se incrementaron en 70,9%, es decir USD 64.952,38, con una utilidad neta de 5.052,29 y en el año 2014 de USD 6.225,57.

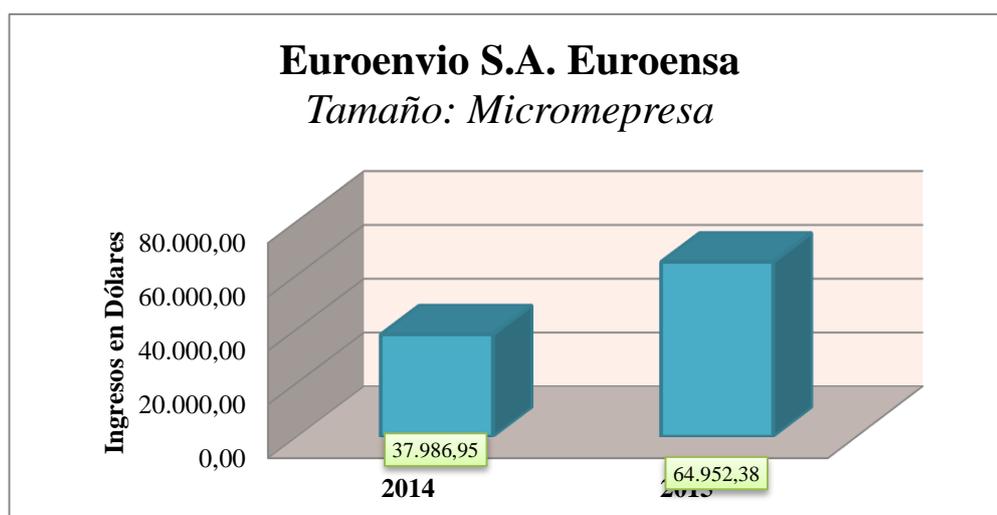


Figura 27. Ingresos Euroenvio S.A. 2014 – 2015

En el 2014 el crecimiento de las ventas no fue mayor debido a la aplicación del impuesto de USD 42,00 en octubre de este año, por lo tanto la utilidad neta del ejercicio se debe principalmente a la adecuada gestión en la estructura del gasto. En el 2015 la participación del gasto frente al ingreso fue del 39,3% con un incremento del 133,83%, en este año los sueldos son un rubro que nuevamente creció así como la cuenta de transporte y la cuenta de arrendamiento. Ver Tabla 99.

Tabla 98

Estado de Resultados Euroenvio S.A. 2014 – 2015

	2014	2015
Ingresos		
Ingresos actividades ordinarias	37.986,95	64.952,38
Costos operacionales		
(-) Costo de ventas y producción	19.506,30	33.353,05
Ganancia bruta	18.480,65	31.599,33
Ingresos no operacionales		
(+) Otros ingresos	0,00	0,00
Egresos		
(-) Gastos operacionales	10.904,08	25.497,26
(-) Otros gastos	0,00	0,00
Ganancia antes de beneficios e impuestos	7.576,57	6.102,07
(-) 15% Participación Trabajadores	417,16	915,31
(-) Impuesto a la Renta Causado	933,84	134,47
Ganancia (Pérdida) Neta	6.225,57	5.052,29

Se puede observar en la Tabla 99 que en el año 2015 existe un aumento del capital de trabajo lo que representa un incremento del 4,37%. En el año 2015 el activo corriente aumenta mientras que el pasivo corriente disminuye, siendo el valor del capital de trabajo positivo, deduciendo un equilibrio patrimonial en la empresa.

Tabla 99

Ratio Financiero de Capital de Trabajo Euroenvio S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	5.200,00	5.342,07
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	Pasivo Corriente	350,00	280,00
		Capital de Trabajo	4.850,00	5.062,07

Los altos índices de liquidez que se observan en la Tabla 100, en el año 2014 se debe a que los gastos operacionales se redujeron en un porcentaje mayor a la reducción de las entradas de los flujo de efectivo, en el 2015 ocurrió lo contrario; estos aspectos explican las altas diferencias de liquidez con periodos anteriores como se evidenció en la Tabla 52.

Tabla 100

Ratio Financiero de Liquidez General Euroenvio S.A. 2014 – 2015

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Activo Corriente	5.200,00	5.342,07
LIQUIDEZ	Liquidez General	Pasivo Corriente	350,00	280,00
		Liquidez General	14,86	19,08

El margen operacional de la empresa., en el año 2014 fue del 20% influenciado por el costo de venta y la cuenta de gasto; en el año 2015 las ventas subieron pero el deterioro de la estructura de costos ocasionó que el margen operacional bajara a 9% es decir por cada dólar vendido la empresa generó una utilidad operacional del 9%. Ver Tabla 101.

Tabla 101*Ratio Financiero de Margen Operacional Euroenvio S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Operacional	7.576,57	6.102,07
RENTABILIDAD	Margen Operacional	Ventas	37.986,95	64.952,38
		Margen operacional	20%	9%

La utilidad neta de la empresa en el año 2014 fue del 16% lo que corresponde a la rentabilidad por cada unidad de venta, mientras como se muestra en la Tabla 102 en el año 2015 por cada dólar de venta la empresa generó una utilidad neta del 8% debido al incremento de la participación de los costos y gastos frente a los ingresos generados.

Tabla 102*Ratio Financiero de Rentabilidad Neta de Ventas Euroenvio S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
		Utilidad Neta	6.225,57	5.052,29
RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta de Ventas	Ventas	37.986,95	64.952,38
		Rentabilidad Neta de Ventas	16%	8%

Según la Tabla 103 se puede observar que el capital invertido por la empresa le permitió generar como rentabilidad operacional 92% en el año 2014, valor que en el año 2015 disminuyó a 75% debido a una disminución de la utilidad operacional atribuido al incremento en la participación del gasto pero especialmente a la reducción de las ventas a causa de la implementación de las medidas.

Tabla 103*Ratio Financiero de Rentabilidad Operacional del Patrimonio Euroenvio S.A. 2014 – 2015*

FACTOR	RATIO FINANCIEROS	CONCEPTO	2014	2015
RENTABILIDAD	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Operacional	7.576,57	6.102,07
		Patrimonio	8.225,57	8.102,07
		Rentabilidad Operacional del Patrimonio	92%	75%

4.3. Efecto sobre las importaciones y exportaciones

4.3.1. Importaciones y exportaciones de textiles

En su momento, el ministro de industrias (subrogante), indicó que el 22% de las importaciones se realizaban bajo la categoría 4x4; en tanto, el ministro Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) señaló que un 70% correspondían a compras de textiles y calzado, siendo la idea del gobierno volver más competitivos a estos sectores nacionales. (MIPRO, 2014).

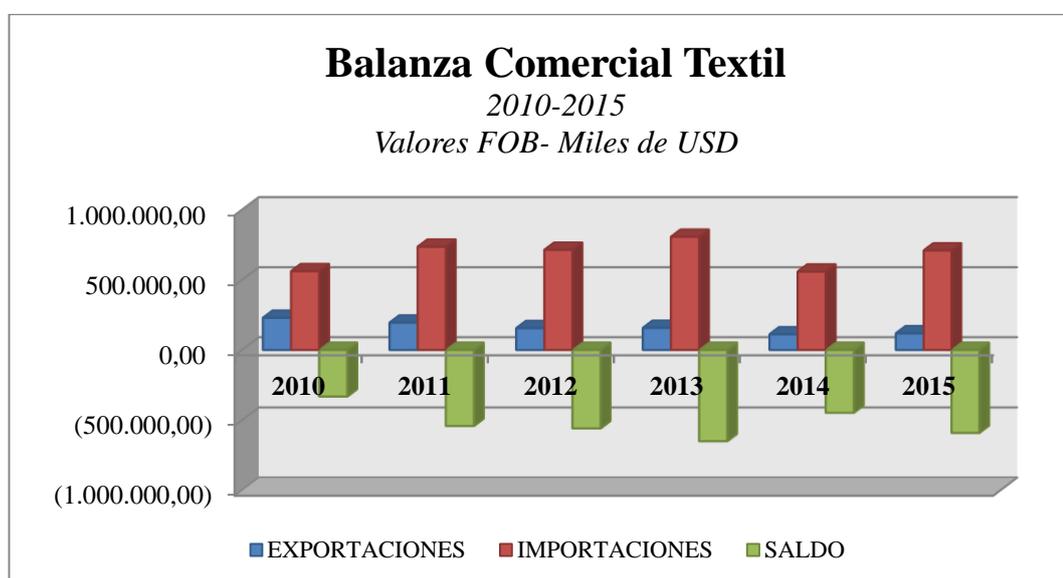
Ya que como se puede observar en la Tabla 106 el saldo de la balanza comercial textil en todos los años tiene un resultado de déficit debido a que las importaciones son superiores a las exportaciones, siendo una de las razones que ha impedido el crecimiento del sector según lo indica la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (AITE, 2013)

En cada año las importaciones van en crecimiento excepto el año 2014 donde el rubro se redujo un 31%, atribuido a las medidas arancelarias. Sin embargo en el año 2015 las importaciones crecieron un 27% evidenciándose el efecto de la medida solamente en el primer año de su implementación.

Tabla 104*Balanza Comercial Textil 2010-2015*

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2010	229.293,00	561.701,00	-332.408,00
2011	194.896,00	736.605,00	-541.709,00
2012	155.261,00	714.212,00	-558.951,00
2013	157.285,98	807.640,31	-650.354,33
2014	111.045,50	559.005,48	-447.959,98
2015	118.102,85	709.592,78	-591.489,93

Valores FOB- Miles de USD
(AITE, 2015)

*Figura 28. Balanza Comercial Textil 2010 - 2015*

Las prendas de vestir que forman parte de la balanza comercial textil representan aproximadamente un 17% del total de las importaciones. En la Tabla 107 se puede apreciar la evolución de las importaciones y exportaciones de estas prendas, en donde en cada año se presenta un déficit de los periodos analizados.

El rubro de importaciones al cual se le aplicó dos medidas arancelarias a partir del año 2014 mostró una reducción del 37,4% respecto al año anterior, mientras que en el 2015 presentó un crecimiento del 37,6%, sin embargo, dicho aumento no superó los rubros del año 2013 los cuales fueron los más altos del periodo de crecimiento, como se observa en la Figura 29 logrando el efecto esperado por el gobierno.

Tabla 105*Exportaciones e Importaciones de Prendas de vestir 2010 - 2015*

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2010	21.953,89	112.779,32	-90.825,43
2011	23.870,80	185.184,10	-161.313,30
2012	24.881,33	217.805,97	-192.924,64
2013	26.333,24	274.587,95	-248.254,71
2014	18.974,32	172.000,91	-153.026,59
2015	21.537,70	236.665,10	-215.127,40

Valores FOB- Miles de USD
(AITE, 2015)

*Figura 29. Exportaciones e Importaciones de prendas de vestir 2010 - 2015*

4.3.2. Importaciones y exportaciones de calzado

La industria del calzado en el país atraviesa la misma situación económica que la industria de textiles, donde el saldo de sus importaciones y exportaciones es negativo debido a la alta demanda de producto extranjero a razón de los precios bajos. Ver tabla 108.

Para regular las importaciones de calzado el gobierno ha implementado medidas desde el año 2009 mediante la aplicación de una salvaguardia a cada par que sea

importado de USD 10,00, la cual, actualmente es de USD 6,00 con el fin de permitir un crecimiento del sector. (El Universo, 2015)

El efecto de la medida se puede observar en el año 2010 cuyo rubro de las importaciones es menor que el resto de periodos, no obstante, en los siguientes años las importaciones mantuvieron una tendencia de crecimiento la cual a partir del año 2014 se redujo creciendo solamente un 0,32%, y en el año 2015 cayó un 7,6% siendo uno de los montos más bajo desde el año 2011 como se puede apreciar en la Figura 30.

Tabla 106

Exportaciones e Importaciones de Calzado, polainas y artículos análogos 2010-2015

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2010	34.938	104.460	-69.522
2011	42.980	131.590	-88.610
2012	29.880	151.168	-121.288
2013	33.085	173.641	-140.556
2014	33.258	174.191	-140.933
2015	25.708	160.937	-135.229

Valores FOB- Miles de USD
(TRADEMAP, 2016)

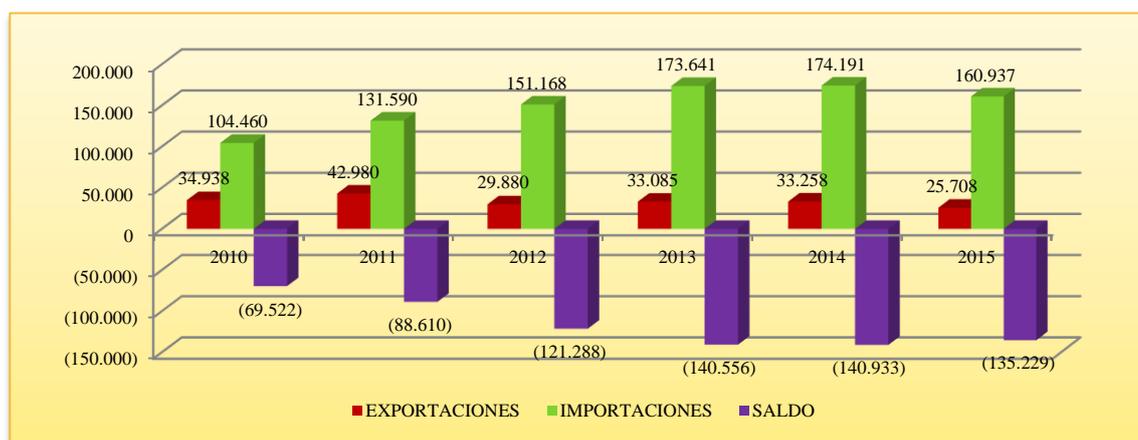


Figura 30. Importaciones y Exportaciones de Calzado 2010 - 2015

A pesar de la expansión de la salvaguardia para controlar el ingreso de producto extranjero mediante las importaciones vía courier, el gobierno no consideró exonerar del pago de salvaguardia a aquellos productos que se utilizan como materia prima y

no se producen en el país, y por lo tanto deben ser importados para la elaboración del calzado.

El presidente de la Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE) indicó que el precio de algunos de estos productos aumentó incluso un 50% como por ejemplo los herrajes, las suelas por otro que también son importadas aumentaron un 15%, entre otros casos. Todo esto ha provocado que el producto final tenga precios más elevados en el mercado para el consumidor. (El Universo, 2015)

4.4. Análisis comparativo antes y después de las medidas

La Tabla 104 presenta un estado de resultados consolidado de todas las empresas de courier que fueron tomadas como muestra.

Tabla 107

Estado de Resultados Consolidado 2012 - 2015

	2012	2013	2014	2015
Ingresos				
Ingresos actividades ordinarias	11.309.937,23	12.561.446,07	12.773.971,17	11.716.248,52
Costos operacionales				
(-) Costo de ventas	7.504.229,49	9.121.112,69	9.422.641,32	8.681.828,46
Ganancia bruta	3.805.707,74	3.440.333,38	3.351.329,85	3.034.420,06
Ingresos no operacionales				
(+) Otros ingresos	17.199,64	115.539,30	287.388,20	313.240,77
Egresos				
(-) Gastos operacionales	3.306.052,55	3.526.230,49	3.630.466,38	3.264.441,35
(-) Otros gastos	56.782,82	5.790,88	0,00	28.512,71
Ganancia antes de beneficios e impuestos	460.072,01	23.851,31	8.251,67	54.706,77
(-) 15% Participación Trabajadores	96.828,45	15.131,52	31.678,96	18.775,27
(-) Impuesto a la Renta Causado	106.430,05	15.617,06	1.705,32	134,47
Ganancia (Pérdida) Neta	256.813,51	-6.897,27	-25.132,61	35.797,03

El sector courier en el Ecuador presentó un importante crecimiento en el periodo 2012-2013, pues estas empresas ingresaban al país 200 paquetes diarios en promedio (El Comercio) lo que implicó un desarrollo empresarial a través del incremento de la prestación de sus servicios. En este periodo el incremento de las ventas de la muestra analizada fue del 11,07%; el esencial crecimiento de sus operaciones en cada año se

da a partir de los meses de octubre, noviembre y diciembre, esto se debe especialmente a la llegada del “Black Friday” y del “Cyber Monday” en el mercado de EE.UU, principal destino para las compras vía internet por los ecuatorianos.

Al comparar el crecimiento de los ingresos del grupo de empresas courier seleccionadas con las cifras del Banco Central del Ecuador con respecto al total de importaciones vía tráfico postal y correos rápidos, se puede observar que éstas concuerdan, ya que en el año 2012 existió una tendencia de crecimiento del 14% de las importaciones con un repunte del 39% en el año 2013. Las importaciones por medio de esta vía revelan que en los tres primeros trimestres del 2012 la participación en el total de las importaciones anuales fue del 41,16%, mientras que la mayor participación se concentró en el último trimestre, con el 58,84%. En el 2013, la distribución de las importaciones fue del 69,69% y 30,31%, respectivamente. La principal categoría utilizada para la importación de los productos fue la “B”, aprovechando los beneficios que brinda esta categoría al encontrarse en esos años exenta del pago de impuestos.

Ante el aumento acelerado de las importaciones por medio de esta vía, el gobierno anunció medidas para frenar su crecimiento y evitar la fuga de capitales con el objetivo de mejorar el resultado de la balanza de pagos. La primera medida fue la implementación de un impuesto de USD 42,00 a las importaciones realizadas por medio de la categoría “B” o conocida como compras por internet, la cual representa el 80% de los movimientos de importación realizados por los courier. Los principales productos importados por esta vía son la ropa y calzado.

El impuesto fue aplicado a partir del mes de octubre del 2014, es decir a inicios del trimestre en el cual los courier perciben fuertes ingresos por el incremento de la demanda de servicios de importación; en ese año, los ingresos de las empresas tuvieron un crecimiento del 2%, a pesar de que las importaciones vía tráfico postal en el periodo enero-septiembre mostraron una participación del 81,19% porcentaje superior respecto a igual periodo del año pasado, lo que implica que el último trimestre hubiese tenido un repunte especial. Si consideramos que la participación de los tres primeros trimestres en el total de importaciones anuales, según lo observados en los años 2012 y 2013 equivale al 64%, se puede inferir que de haberse mantenido el ritmo de crecimiento del año 2014 y no emitido la medida aplicada a partir del mes de octubre,

las ventas se estima debieron crecer en un 21% respecto al 2013, lo que implicaría que la medida dentro del grupo de empresas analizadas tuvo un impacto en las ventas del 19% en conjunto.

A nivel nacional, las importaciones de tráfico postal y correo rápido tuvo una reducción del 11,50%, esto equivale a USD 33.647.000 siendo un impacto positivo para la balanza de pagos al tratarse de capitales que no salieron al exterior; sin embargo, representó una reducción de los ingresos de los courier quienes vieron afectadas sus ventas por la medida.

Otro de los objetivos del gobierno al aplicar la medida, fue proteger la industria nacional de textiles y calzado; es así que, luego de la expedición de las salvaguardias a 2800 partidas arancelarias en marco de 2015 (Resolución 11), el COMEX hace extensiva la medida en abril del 2015 (Resolución 16) aplicándola a las categorías “C” y “D” de courier, limitando aún más la importación de ropa y calzado por medio de esta vía.

Con la aplicación de las dos medidas, es en el año 2015 donde se evidencia con mayor fuerza el efecto, debido a que los ingresos operacionales de las empresas tomadas como muestra cayeron un 8%; por otro lado, las importaciones a nivel de país vía tráfico postal, se redujeron un 37%, el saldo a favor de la balanza de pagos fue por un valor de USD 77.367.000 comparado con el año 2014.

Tabla 108*Porcentaje Resultados Consolidado 2012 - 2015*

	2012	2013	2014	2015
Ingresos				
Ingresos actividades ordinarias	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costos operacionales				
(-) Costo de ventas	66,4%	72,6%	73,8%	74,1%
Ganancia bruta (margen)	33,6%	27,4%	26,2%	25,9%
Ingresos no operacionales				
(+) Otros ingresos	0,2%	0,9%	2,2%	2,7%
Egresos				
(-) Gastos operacionales	29,2%	28,1%	28,4%	27,9%
(-) Otros gastos	0,5%	0,0%	0,0%	0,2%
Ganancia antes de beneficios e impuestos	4,1%	0,2%	0,1%	0,5%

En la Tabla 105 puede observarse que en el 2013 sube el peso de los costos de ventas, presumiblemente por incremento en el precio de los servicios de los proveedores internacionales, lo que impacta en una reducción del margen. Sin embargo, cabe señalar que debido a la falta de información desglosada de costos y gastos en todas las empresas analizadas y todos los años, se aplicó en ciertos casos un margen bruto observado en empresas similares, por lo que a continuación se prestará especial atención a las variaciones de los costos fijos representados por los gastos operacionales.

Es así que en el periodo de mayor crecimiento del sector courier 2012-2013, se puede apreciar que pese al incremento del 7% de los gastos fijos (de USD 3,31 millones a USD 3,53 millones), debido al incremento de las ventas (de USD 11,31 millones a USD 12,56 millones), su peso en la estructura de costos se redujo del 29,2% a 28,1%, permitiendo un apalancamiento operativo. Los gastos que principalmente se incrementaron corresponden a las cuentas de: sueldos, honorarios profesionales, combustibles, transporte, arrendamiento e impuestos y contribuciones. En el 2014, la participación del gasto frente al ingreso fue del 28,4%, los gastos operacionales tuvieron un crecimiento del 3% especialmente en los rubros de honorarios profesionales y materiales y repuestos.

Por otra parte, luego de las medidas, se puede observar que en el año 2015 los gastos operacionales tuvieron una reducción del 10% ajustándose a la situación del mercado, cayendo dentro del grupo de empresas analizadas de USD 3,63 millones a USD 3,26 millones. Las cuentas con mayor reducción fueron los sueldos, gastos de viaje, gastos de gestión y arrendamiento, lo que repercutió en la reducción de personal y contracción en la compra de bienes y servicios administrativos. Por lo tanto, el resultado neto positivo del sector, pese a la reducción de sus ventas se puede atribuir a la reestructuración del gasto. Únicamente empresas como WM COURIER CIA. LTDA. y EUROENVIO S.A. presentaron un crecimiento en los ingresos operacionales.

Mediante la aplicación de ratios de rentabilidad, antes del 2014 se observan rentabilidades positivas en la mayoría de las empresas analizadas del sector, sin embargo en el resumen general del grupo se observa que la utilidad se ubican alrededor del 0% debido a los resultados negativos de la empresa de mayor tamaño de la muestra.

A nivel de grupo analizado, como resultado consolidado se observa que las empresas redujeron sus porcentajes de rentabilidad en el periodo 2014-2015 al 0% al compararlos con los años antes de la aplicación de las medidas en cuya temporada se alcanzaron márgenes de hasta el 12%. La rentabilidad neta de ventas presentó también una rentabilidad alrededor del 0% del 2014-2015, con excepción de la empresa JETCOURIER cuyo margen fue del 20% debido a la reducción del peso de los gastos frente de los ingresos. En el periodo antes de las medidas arancelarias el patrimonio invertido por propietario y/o accionistas generó rentabilidades de hasta el 157% mientras que luego de las medidas en algunos casos fue de 0% con un caso especial de 92% en el 2014 de la empresa EUROENVIO S.A. que redujo el peso de sus gastos operativos frente a los ingresos, para lograrlo.

Adicionalmente, mediante la aplicación de ratios de liquidez se observa la situación desfavorable que atravesó el sector courier en el periodo 2014-2015 al enfrentarse a una situación de escasez de recursos para el desarrollo de sus operaciones a corto plazo, disponiendo de capitales de trabajo negativos y problemas de iliquidez, este ha sido el caso de empresas como WM COURIER CIA. LTDA., DELGADO COURIER CIA. LTDA, FLYEXPRESS S.A. Y JETCOURIER CIA. LTDA.

4.5. Efecto sobre la liquidez del país

La iniciativa del gobierno para regular las importaciones y controlar la liquidez general del país por medio de la aplicación de dos medidas arancelarias a las importaciones realizadas mediante tráfico postal y mensajería rápida a partir del año 2014 estabilizó la balanza comercial.

En la Figura 31 se puede apreciar que el volumen de las importaciones de bienes del año 2014 con respecto al 2013 no presentó una variación significativa en el crecimiento la cual fue del 2%, traduciéndose como una limitación atribuida a las medidas. En el año 2015, el efecto de las medidas fue más evidente donde se observa que las importaciones cayeron en 22%, es decir 5.961,43 (millones de dólares) esto representa una reducción de la salida de capitales y por ende una mayor liquidez para el país.



Figura 31. Exportaciones e Importaciones de Bienes 2010 - 2015

Con respecto a las importaciones vía courier hasta el año 2013 éstas tenían una tendencia de crecimiento, mientras que en el año 2014 la reducción fue del 13% y en el año 2015 hubo una reducción del 37%. (Ver Figura 32) Lo que indica que el efecto de regularización sobre estas importaciones fue positivo especialmente en el año 2015

donde las medidas aplicadas lograron evitar que USD 77.367.000 salgan al exterior por concepto de compras de bienes de consumo vía courier.

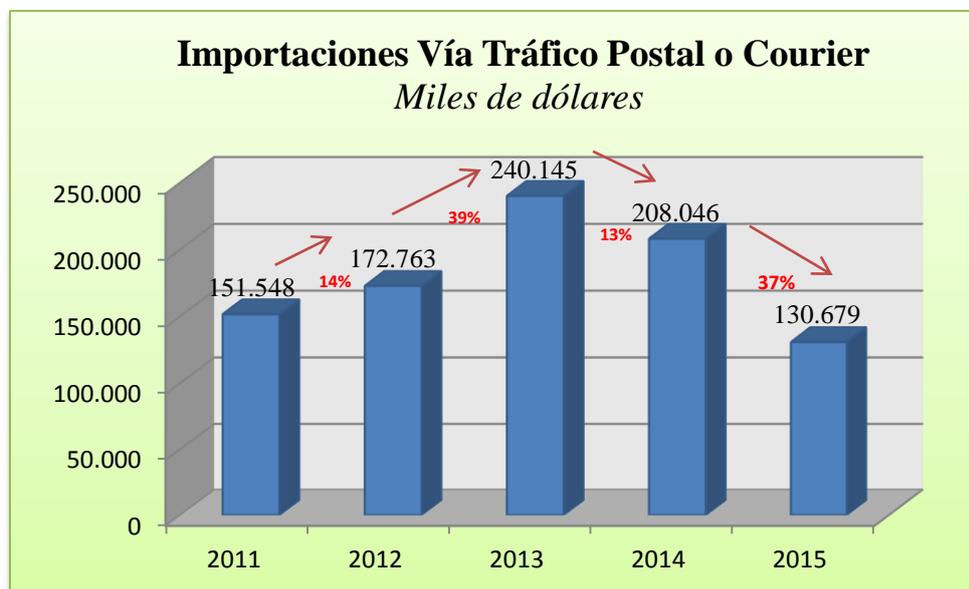


Figura 32. Importaciones Vía Tráfico Postal o Courier 2011 - 2015

4.6. Estrategias de minimización de los efectos de las medidas arancelarias en los resultados financieros de las empresas de courier

- **DIVERSIFICACIÓN:** Al encarecerse las importaciones de los bienes a causa de la aplicación de las medidas arancelarias y reducirse este mercado, las empresas de courier deben reinventarse y buscar nuevos nichos de mercado, desatendidos o emergentes como las PYMES.

Actualmente los courier concentran el 80% de la prestación de sus servicios en una sola modalidad de importación, la cual al ser afectada por factores externos influyó negativamente en el resultado neto de las empresas generando pérdidas, razón por la cual es importante diversificar la prestación de sus servicios, incentivando al público el uso de las otras categorías courier y reducir el riesgo de depender de una sola línea de servicio.

- **ADECUADA CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS:** La reducción de los ingresos operacionales de las empresas courier obliga a que los costos y gastos del periodo se gestionen de manera eficiente, especialmente los gastos fijos que dada su rigidez pueden constituir un peso excesivo y generar pérdidas. Una primera

acción es la adecuada clasificación de costos e ingresos a fin de medir el efecto de las medidas que se tomen y buscar apalancamientos operativos y controlar los márgenes que generan las líneas de negocio como base para las estrategias de comercialización; y, mantener consistencia en el tiempo en el tratamiento de la información.

- **MEJORA DE PROCESOS Y DEL SERVICIO:** En épocas de contracción del mercado y ajuste de precios como alternativa para captar clientes, las empresas no deben descuidar la calidad del servicio como un factor diferenciador.
Si bien en épocas de poca liquidez como la que está atravesando el país, las decisiones de compra o contratación de servicios se inclinan por el mejor precio, no debe olvidarse que el menor tiempo de respuesta a las necesidades de los clientes y la calidad del servicio, ayudan a fortalecer la presencia de la empresa en el mercado, por cuanto un problema en una importación puede afectar gravemente la imagen de la empresa con la consiguiente pérdida de clientes y potenciales multas del SENA.
- **APLICACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN:** El uso de la información histórica de la empresa especialmente de los procesos del core del negocio permite medir y gestionar de manera adecuada la evolución de las ventas por línea de servicio, el número de embarques gestionados y sus precios promedio, la estacionalidad de la demanda por línea de servicio, entre otros, que le permitan implementar estrategias de comercialización más efectivas.
- **APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS:** Las empresas deben aplicar periódicamente indicadores financieros que les permita medir la evolución de la empresa en el tiempo, realizar benchmarking con empresas del sector y tomar decisiones que incrementen el valor de la empresa como mejorar su estructura de capital, gestionar adecuadamente sus cuentas por cobrar en épocas de poca liquidez en el mercado, gestionar los márgenes por línea de servicio, mejora en el manejo de su liquidez, entre otros.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Las importaciones vía courier en el país, presentaron un importante crecimiento en los años anteriores a la implementación de la salvaguardia, en especial en el periodo 2012-2013, cuyo aumento fue del 39% (USD 55.499 millones). Dichas importaciones se las realizaba especialmente por medio de la categoría B conocida también como 4x4, que en dicho periodo tuvo un repunte especial, con un crecimiento del 69%.
- Al analizar la muestra de empresas courier consideradas en la presente investigación, se encontró que los ingresos operacionales en algunos casos crecieron hasta en el 80,6% en el periodo 2012-2013, atravesando una época de auge por la alta demanda de sus servicios.
- Las empresas courier, antes del año 2014, mantenían una estructura de gastos que fluctuaban entre el 40% y 80% en empresas medianas y en microempresas, y alrededor del 23% en empresas grandes; mientras que las utilidades operacionales variaban entre en el 3% y 12% en general. Los gastos que principalmente se incrementaron en este periodo de crecimiento, corresponden especialmente a las cuentas de remuneraciones y transporte. Las empresas courier presentaron en el periodo 2012-2013 una rentabilidad neta de ventas entre el 3% y 10% y una rentabilidad operacional del patrimonio entre el 55% y 157%. Los indicadores de liquidez mostraron que disponían de capitales de trabajo positivos para sus operaciones a corto plazo y estaban en capacidad de cubrir sus obligaciones corrientes.
- En un contexto en el que la liquidez de la economía, cuyo modelo se basa en el gasto público, se ve afectada especialmente por la caída de los precios del petróleo en el año 2014, junto a una reducción de las remesas de los migrantes y una balanza comercial débil; dado el crecimiento acelerado de las importaciones vía tráfico postal y con el fin de regular la salida de capitales del país, el gobierno aplicó la medida arancelaria de USD 42 a la categoría B de courier en el año 2014 y la

salvaguardia a las categorías C y D de courier en el año 2015, que conjuntamente con las salvaguardias a las categorías arancelarias de carga, buscan fortalecer la balanza de pagos y en el caso de las categorías courier proteger a la industria nacional de textiles y calzado a la que pertenecen en su mayoría los productos importados especialmente mediante compras por internet.

- La aplicación de la primera medida arancelaria (tasa) a partir del mes de octubre del 2014, frenó drásticamente el crecimiento de las importaciones vía compras por internet afectando los ingresos de las empresas de courier . Al caer las importaciones en el último trimestre del año, en el que tradicionalmente se presentaba el mayor volumen de compras de bienes del extranjero en especial Estados Unidos, siendo su crecimiento de apenas el 2%, existiendo casos en la muestra de empresas analizadas de caída en las ventas que superó el 50%. En abril del 2015 entró en vigencia la segunda regulación (salvaguardia) y fue en este año en donde el efecto de las dos medidas afectaron con mayor fuerza los ingresos de los courier con una caída del 9% (USD 1.057.723) en la muestra analizada.
- A partir de las medidas de octubre del 2014 y abril del 2015, las empresas de courier observan un deterioro en su estructura de gastos, ya que el peso de los gastos debido a la reducción de ventas creció en términos relativos llegando a superar el 100% en ciertas empresas en el año 2014 y 2015, generando pérdidas. Adicionalmente, el 50% de las empresas no tuvieron una rentabilidad operacional y tampoco una rentabilidad neta. El 25% de las empresas de courier analizadas presentan en dicho periodo una utilidad operacional sobre patrimonio negativo. Las empresas luego de las medidas arancelarias comenzaron a presentar problemas en su capital de trabajo y liquidez.
- Como resultado de las medidas arancelarias de los años 2014 y 2015 que afectaron a las importaciones a través de las categorías courier, se observa que las compras de calzado extranjero en el año 2014 crecieron apenas el 0,32% y en el año 2015 éstas cayeron en 7,6%, siendo más favorable el efecto de la medida para la industria de calzado pudiendo ser más competitiva al reducir el producto extranjero en el mercado nacional, por cuanto en el caso de los textiles si bien en el año 2014 sus importaciones se redujeron en un 37,4%, en el año 2015 se incrementaron en un 37,6% con respecto al año anterior.

5.2. Recomendaciones

- Se recomienda a las empresas courier buscar nuevas oportunidades de mercado para reducir el riesgo de depender de una sola línea de servicio como la categoría B de courier, denominada 4x4 o compras por internet, al existir factores externos que le afectan y no pueden ser controlados, a diferencia de los riesgos internos de adecuación para la prestación de nuevos servicios con las otras categorías courier y orientado a nuevos segmentos como las Pymes, lo que permitiría potenciar los procesos, especialmente del core del negocio, logrando ventajas competitivas a través de mejores estrategias de comercialización.
- Considerando las restricciones del mercado importador y la reducción en el consumo debido a la desaceleración económica del país, que determina la existencia de una competencia por precios, las empresas courier deben igualmente poner su mejor esfuerzo en mejorar la calidad del servicio como un factor diferenciador que les permita captar y mantener clientes con sostenibilidad en el largo plazo, para lo cual, el adecuado uso de su información histórica como base para la toma de decisiones, se convierte en un elemento clave.
- Las empresas courier deben realizar una adecuada clasificación de los costos y gastos, en especial los relacionados con el transporte, como una base para la generación de estados financieros que brinden información adecuada para la toma de decisiones.
- A nivel general las empresas courier deben ajustar la estructura de sus costos ya que una adecuada administración les puede permitir generar rentabilidad en el negocio aun cuando la situación del mercado impida el desarrollo empresarial a través medio del incremento en las ventas.
- El gasto que principalmente se ajustó en las empresas de courier luego de la aplicación de las medidas arancelarias fue la cuenta de sueldos; por lo tanto, se recomienda investigar la tasa de desempleo del sector courier debido a la reducción de las actividades operacionales de estas empresas e incluso el cierre de varias firmas.
- Los organismos de control como la SENA E deben poner a disposición de la academia, centros de investigación y público en general, la información oficial actualizada en sus páginas web, del movimiento de las diferentes categorías de

courier, con la finalidad de impulsar un mayor y profundo debate sobre la conveniencia o no de las medidas tomadas por el gobierno.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (s.f.). Recuperado el 30 de Noviembre de 2015, de <http://www.aduana.gob.ec/ace/intro.action>
- AITE. (05 de Febrero de 2015). <http://www.aite.com.ec/>. Obtenido de <http://www.aite.com.ec/>
- AITE, A. d. (01 de 04 de 2013). *AITE*. Recuperado el 13 de 07 de 2016, de <file:///C:/Users/Lizeth/Downloads/boletn%20abril%202013.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *BCE, Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 14 de 07 de 2016, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/analisisBPagos/abp201101.pdf>
- BCE. (s.f.). Recuperado el 14 de 07 de 2016, de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/ProyectosLey/Remesas_0506.pdf
- BCE. (08 de 2015). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperado el 27 de 09 de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Benitez, M. (2009). *Manual Tributario*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Burbano, G., & Mestanza, M. (1995). *Diccionario de Terminos Usuales en el Comercio Exterior Ecuatoriano*. Quito: PUDELECO.
- COMEX. (s.f.). Recuperado el 24 de Noviembre de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- COMEX. (06 de 03 de 2015). *Ministerio de Comercio Exterior*. Recuperado el 20 de 11 de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/boletin-de-prensa-salvaguardia-por-balanza-de-pagos/>
- ComExPlus. (27 de 11 de 2013). *ComExPlu*. Recuperado el 30 de 12 de 2015, de <http://e-comex-plus.com/noticias/empez%C3%B3-la-temporada-alta-para-las-empresas-de-couriers>
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para Finanzas Empresariales*. México: Prentice Hall .
- Ecuavisa. (20 de 01 de 2016). *Ecuavisa*. Recuperado el 15 de 02 de 2016, de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/internacionales/126541-petroleo-texas-se-desploma-671-cierra-debajo-27-dolares>

- El Comercio. (s.f.). Recuperado el 05 de Mayo de 2016, de <http://wap.elcomercio.com/articulo/actualidad/importaciones-celulares-via-courier-cayeron>
- El Comercio. (02 de 09 de 2011). Recuperado el 09 de 12 de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/mundo/remesas-espana-ecuador-cayeron-44.html>
- El Comercio. (08 de 10 de 2014). Recuperado el 13 de 12 de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/4x4-couriers-ecuador-importaciones-regulaciones.html>
- El Comercio. (29 de 07 de 2014). Recuperado el 15 de 12 de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/importacion-impuesto-comex-couriers-senae.html>
- El Comercio. (08 de 10 de 2014). Recuperado el 10 de 01 de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/4x4-couriers-ecuador-importaciones-regulaciones.html>
- El Comercio. (07 de 01 de 2015). Recuperado el 15 de 01 de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/couriers-4x4-internet-compras-importaciones.html>
- El Telégrafo. (24 de 03 de 2015). Recuperado el 26 de 12 de 2015, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-recibio-2-4617-millones-en-remesas-infografia>
- El Universo. (19 de 07 de 2015). Recuperado el 23 de 02 de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/07/19/nota/5024746/innovacion-diseno-son-aun-desafio-zapato-local>
- Enciclopedia Financiera. (s.f.). *ENCICLOPEDIA FINANCIERA*. Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>
- Gómez Velázquez, G. J. (s.f.). *Eumed.net*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2015, de Eumed.net: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/912/Historia%20de%20los%20impuestos.htm>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1991). *Metodología de la Investigación*. México: MCGRAW-HILL.
- La Enciclopedia de las Inversiones*. (s.f.). Recuperado el 13 de 07 de 2016, de Comercio Exterior: <http://www.inversion-es.com/comercio-exterior.html#definiciondecomercioexterior>

- La República. (08 de 03 de 2015). *La República*. Recuperado el 15 de 09 de 2015, de <http://www.larepublica.ec/blog/economia/2015/03/08/comercio-exterior-publica-resolucion-salvaguardias-importaciones/>
- Líderes. (27 de 08 de 2012). Recuperado el 26 de 12 de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ultimos-anos-remesas-mantienen-baja.html>
- Líderes. (22 de 10 de 2012). Recuperado el 26 de 12 de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/compra-calzado-importado-sigue-pesar.html>
- Ministerio de Finanzas. (20 de 11 de 2012). *Ministerio de Finanzas*. Recuperado el 15 de 09 de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/el-presupuesto-general-del-estado/>
- MIPRO. (06 de 08 de 2014). *Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 05 de 02 de 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/bp-167-impuesto-al-4x4-busca-fortalecer-la-industria-nacional-de-textiles-y-calzado/>
- Mosquera, P. (01 de 2012). ANÁLISIS E IMPACTO DE LOS IMPUESTOS IMPLEMENTADOS A LA SALIDA DE DIVISAS. *TESIS PREVIO OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- OFILAC. (s.f.). *Cepal*. Recuperado el 22 de Marzo de 2016, de Cepal: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/ofilac/noticias/paginas/2/42022/P42022.xml&xsl=/ofilac/tpl/p18f.xsl&base=/ofilac/tpl/top-bottom.xsl>
- Parkin, M. (2004). *ECONOMIA PARKIN*. MEXICO: Pearson Education Inc.
- PRO ECUADOR. (12 de Mayo de 2011). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 30 de Julio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- PRO ECUADOR. (09 de 12 de 2013). *proecuador*. Recuperado el 15 de 03 de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector4-2/>
- Recalde, J. (29 de Enero de 2013). *El modelo económico en Ecuador*. Recuperado el 07 de 01 de 2016, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/cartas-al-director/1/el-modelo-economico-en-ecuador>
- SENAE. (09 de 10 de 2014). Recuperado el 04 de 10 de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/press_room_view.jsp?id=60
- SENAE. (s.f.). *Aduana.gob.ec*. Recuperado el 13 de Marzo de 2016, de <http://www.aduana.gob.ec/pro/courier.action>
- Senplades, C. N. (24 de Junio de 2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017*. Quito, Pichincha, Ecuador.

SUPERCIAS. (28 de 10 de 2011). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS*. Recuperado el 16 de 02 de 2016, de

http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

TRADEMAP. (25 de Enero de 2016). <http://www.trademap.org/Index.aspx>. Obtenido de <http://www.trademap.org/Index.aspx>