

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORES:

- GEOVANNA KARINA BERMEO AVEIGA
- ISRAEL ALEXANDER CUITO BALAREZO

TRABAJO DE TITULACIÓN

“EVALUACIÓN FINANCIERA E IMPACTO ECONÓMICO SOCIAL DEL SECTOR COMERCIAL BEBIDAS (SIN ALCOHOL Y CON ALCOHOL) POR EL MARCO REGULATORIO DE LA SALVAGUARDIA GENERAL ARANCELARIA EN EL AÑO 2015 Y PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS SECTORIALES”

INTRODUCCIÓN

Política
monetaria

Marzo 2015, 2800
productos

Matriz productiva
del país.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- Cómo afecta
- Se debe realizar
- Se debe aplicar
- Se necesita

¿Al realizar una evaluación financiera y medir el impacto económico-social en el sector comercial de bebidas (sin alcohol y con alcohol), cómo afecta la aplicación del marco regulatorio de la salvaguardia general arancelaria en el año 2015?

JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una evaluación financiera e impacto social de la salvaguardia general arancelaria, su influencia en el sector comercial de bebidas sin alcohol y con alcohol y con el fin de proponer estrategias financieras sectoriales para la provincia de Cotopaxi que mitiguen sus riesgos.

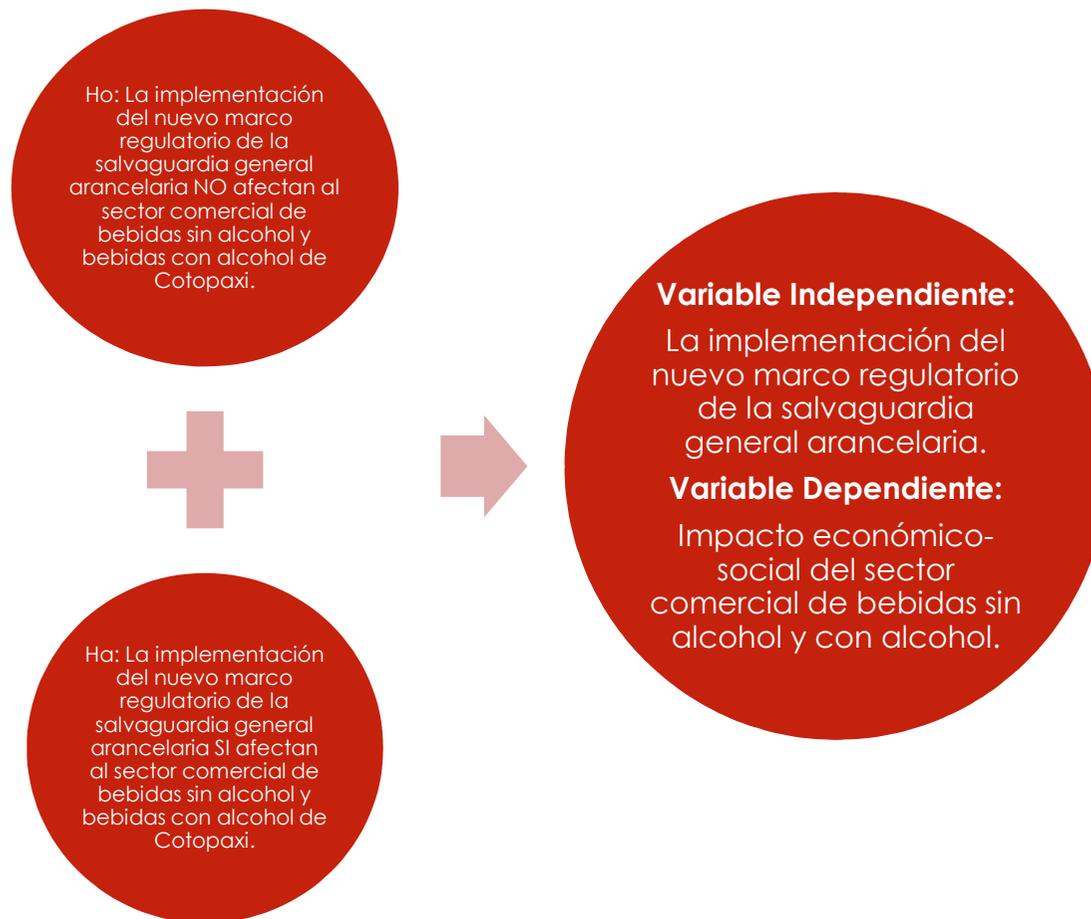
OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1. Determinar la situación actual de los sectores productivos ecuatorianos que se beneficiaron o perjudicaron por la medida de salvaguardia.
- 2. Estudiar el mercado del sector comercial de bebidas sin alcohol y con alcohol para conocer su impacto económico-social, con respecto a la aplicación de las salvaguardias.
- 3. Realizar una evaluación financiera del sector comercial de bebidas sin alcohol y con alcohol en Ecuador y en la provincia de Cotopaxi.
- 4. Establecer las estrategias financieras sectoriales a los comerciantes que sirven de base para mejorar su productividad dentro de la provincia de Cotopaxi y sus cantones.

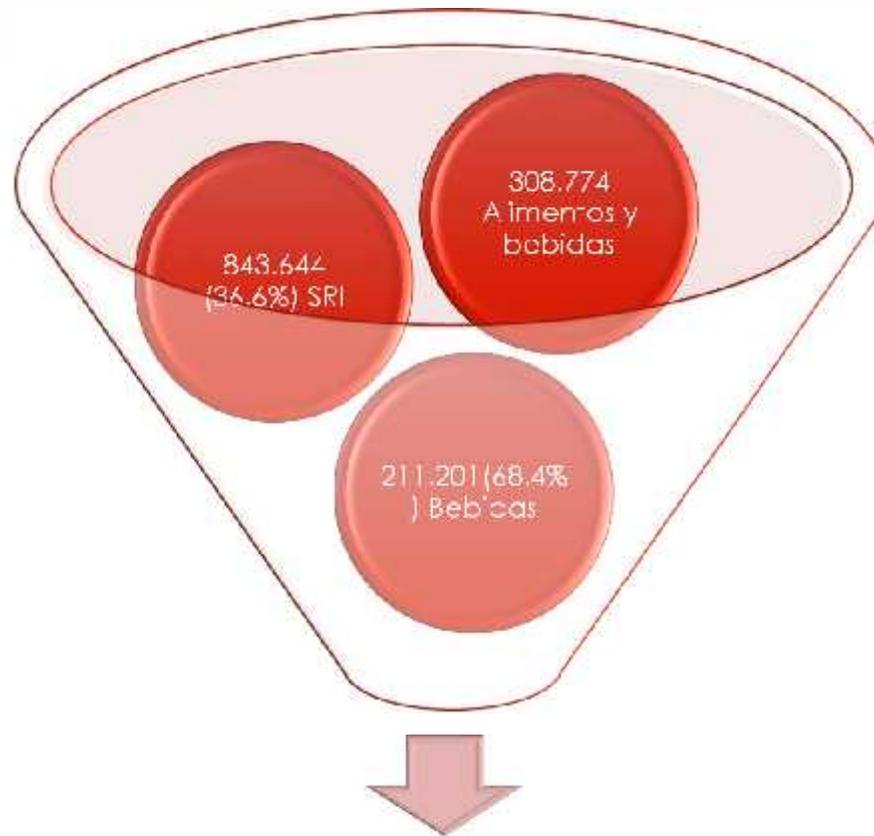
MARCO CONCEPTUAL



FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS



POBLACIÓN



2.746 (1.3%) Pertenece a Cotopaxi.

CÁLCULO DE LA MUESTRA

$$= \frac{Z \times p \times (1 - p) \times N}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times (1 - p)}$$

Donde:

- n = Tamaño de la muestra.
- Z = Nivel de confianza, 95%, que en la tabla de la curva normal es 1,96
- p = 0,50 de éxito de la investigación.
- N = Tamaño del universo son 2.746 empresas.
- E = Margen de error del 5%.

Reemplazando tenemos:

$$= \frac{1,96 \times 0,5 \times (1 - 0,5) \times 2.746}{0,05^2 \times (2.746 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}$$

DISTRIBUCIÓN DE ENCUESTAS

| Cantones | Población | Porcentaje | Número de encuestas |
|---------------|----------------|----------------|----------------------|
| Latacunga | 170.489 | 41,66% | 70 |
| La Mana | 42.216 | 10,32% | 17 |
| Pangua | 21.965 | 5,37% | 9 |
| Pujilí | 69.055 | 16,88% | 28 |
| Salcedo | 58.216 | 14,23% | 24 |
| Saquisilí | 25.320 | 6,19% | 10 |
| Sigchos | 21.994 | 5,37% | 9 |
| Total: | 409.205 | 100,00% | 168 encuestas |

SOBRETASAS ARANCELARIAS APLICADAS A BIENES Y PRODUCTOS

| BIENES Y PRODUCTOS | PORCENTAJE |
|--|-------------------|
| Bienes de capital y materias primas no esenciales | 5% |
| Bienes de sostenibilidad media | 15% |
| Cerámica, CKD (partes o piezas) de televisores y motos | 25% |
| Bienes de consumo final, televisores y motos | 45% |



32%

Preguntas para el sector de bebidas sin alcohol

- Pregunta 10 es eje X) Considera usted que la aplicación de la ley de salvaguardias debe seguir vigente:
- (Pregunta 8 es eje Y) Desde la implantación de la ley de salvaguardias, ha tenido que despedir personal en su negocio:

Preguntas para el sector de bebidas con alcohol

- Pregunta 10 es eje X) Considera usted que la aplicación de la ley de salvaguardias debe seguir vigente:
- (Pregunta 3 es eje Y) ¿Para usted, ha afectado negativamente en el volumen de ventas de bebidas con alcohol, la aplicación de la ley de salvaguardias en su negocio?

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PARA EL SECTOR DE BEBIDAS SIN ALCOHOL

Grado de libertad = (Fila - 1) x (columna - 1)

$$Gf = (f-1) \times (c-1)$$

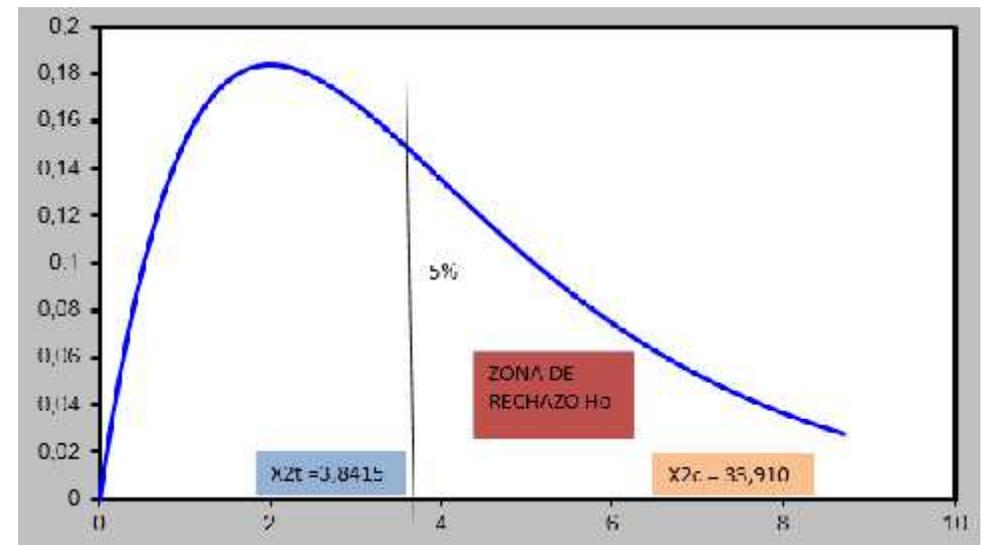
$$Gf = (2 - 1) \times (2 - 1)$$

$$Gf = 1$$

El valor de X_{2t} Tabular = 3,8415

Es decir la implementación del nuevo marco regulatorio de la salvaguardia general arancelaria SI afectan al sector comercial de bebidas sin alcohol en la provincia de Cotopaxi con un nivel de significancia de 0,05; ya que ($p = 0,00$ es menor que 0,05).

| | Valor | gl | Sig. asintótica (2 caras) |
|------------------------------|--------|----|---------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson | 33,910 | 1 | ,000 |
| Corrección de continuidad | 32,060 | 1 | ,000 |
| Razón de verosimilitud | 35,418 | 1 | ,000 |
| Asociación lineal por lineal | 33,709 | 1 | ,000 |
| N de casos válidos | 168 | | |



PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PARA EL SECTOR DE BEBIDAS CON ALCOHOL

Grado de libertad = (Fila - 1) x (columna - 1)

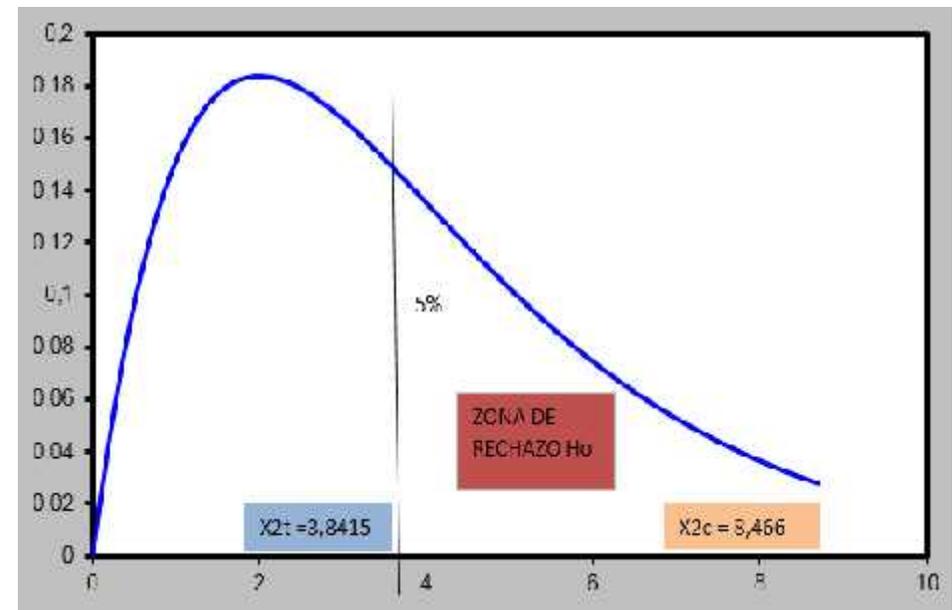
$$Gl = (f-1) \times (c-1)$$

$$Gl = (2 - 1) \times (2 - 1)$$

$$Gl = 1$$

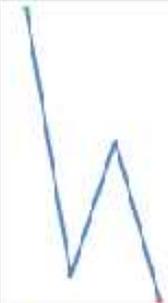
El valor de X_{2t} Tabular = 3,8415

| | Valor | gl | Sig. asintótica (2 caras) |
|------------------------------|--------|----|---------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson | 8,466 | 1 | ,004 |
| Corrección de continuidad | 7,028 | 1 | ,008 |
| Razón de verosimilitud | 13,918 | 1 | ,000 |
| Asociación lineal por lineal | 8,415 | 1 | ,004 |
| N de casos válidos | 168 | | |



Es decir la implementación del nuevo marco regulatorio de la salvaguardia general arancelaria SI afectan al sector comercial de bebidas con alcohol en la provincia de Cotopaxi con un nivel de significancia de 0,05; ya que ($p = 0,004$ es menor que 0,05).

PRINCIPALES INDICADORES

| Razones o Indicadores Financieros | Fórmula | Óptimo | Criterio | FUENTES SA N FELIPE S.A. SA NLIC | LICOREC SA | Sector comercial de bebidas Cotopaxi | Sector comercial de bebidas Ecuador | Tendencia |
|---|---|-------------------------|---|--|---------------|---|--|---|
| I. Liquidez | | | | | | | | |
| Liquidez Corriente: La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas. | Activo Corriente / Pasivo Corriente | $1,5 < RC < 2,0$ | RC < 1,5, probabilidad de suspender pagos hacia terceros. RC > 2,0, se tiene activos ociosos, pérdida de rentabilidad. | 2,83 | 1,61 | 2,22 | 1,49 |  |
| Prueba Ácida: Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias. | Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente | PrA=RA-1 (cercano a 1). | RA < 1, peligro de suspensión de pagos a terceros por activos circulante insuficientes. RA > 1, se tiene exceso de liquidez, activos ociosos, pérdida de rentabilidad. | 1,88 | 1,01 | 1,45 | 1,03 |  |

| | | | | | | | | |
|---|---|---------------|---|--------------|--------------|--------------|---------------|---|
| <p>Endeudamiento del Activo Fijo: El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos.</p> | <p>Patrimonio / Activo Fijo Neto</p> | <p>=>1</p> | <p>Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1 significa que la totalidad del activo fijo se puede haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos de terceros</p> | <p>1,11</p> | <p>2,62</p> | <p>1,87</p> | <p>1,41</p> |  |
| <p>Rentabilidad Neta del Activo: Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.</p> | <p>(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)</p> | | <p>En algunos casos este indicador puede ser negativo debido a que para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria, en la cuál, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser incluso superior a la utilidad del ejercicio</p> | <p>7,13%</p> | <p>1,69%</p> | <p>4,41%</p> | <p>18,75%</p> |  |
| <p>Rotación de Ventas: La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.</p> | <p>Ventas / Activo Total</p> | <p>>1</p> | <p>Esta basará su estrategia en aumentar su volumen de ventas</p> | <p>1,21</p> | <p>0,19</p> | <p>0,70</p> | <p>1,20</p> |  |

| | | | | | | | |
|---|--|--|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
| <p>Impacto Gastos Administración y Ventas: Si bien una empresa puede presentar un margen bruto relativamente aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales (administrativos y de ventas) que determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.</p> | <p>Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas</p> | <p>La necesidad de prever esta situación hace que el cálculo de este índice crezca en importancia, adicionalmente porque podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades, con lo cual las expectativas de crecimiento serían escasas.</p> | <p>0,25</p> | <p>0,39</p> | <p>0,32</p> | <p>0,26</p> | |
|---|--|--|-------------|-------------|-------------|-------------|--|

| | | | | | | | |
|---|--------------------------------------|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--|
| <p>Margen Operacional: Este índice mide el porcentaje de cada dólar de ventas que después de deducir los costos y gastos. Representa las "utilidades puras" ganadas por cada dólar de venta.</p> | <p>Utilidad Operacional / Ventas</p> | <p>La utilidad operativa es pura porque mide solamente las ganancias obtenidas por operaciones sin tomar en cuenta los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.</p> | <p>13,81%</p> | <p>-8,47%</p> | <p>2,67%</p> | <p>4,86%</p> | |
|---|--------------------------------------|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--|

| | | | | | | | |
|---|-------------------------------|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--|
| <p>Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto): Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.</p> | <p>Utilidad Neta / Ventas</p> | <p>Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.</p> | <p>11,81%</p> | <p>-8,70%</p> | <p>1,56%</p> | <p>4,25%</p> | |
|---|-------------------------------|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--|

ESTRATEGIAS FINANCIERAS

ESTRATEGIA DE AUMENTAR LAS GANANCIAS CON NUEVA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Supuesto 1 Parte A: Sin alquiler de maquinas dispensadoras de bebidas

Estado de Resultados Empresa Bebidas

| | histórico | | proyectado | | | |
|---------------------------|-----------|---------|------------|--------|--------|--------|
| | Precio | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Ventas | \$ 0,35 | 150.000 | 52.500 | 55.125 | 57.881 | 60.775 |
| (-) Costo de Producción | 40% | | 21.000 | 22.050 | 23.153 | 24.310 |
| (=) Ganancia Bruta | | | 31.500 | 33.075 | 34.729 | 36.465 |
| (-) Gastos variables | | | | | | |
| Gastos Administración | 10% | | 2.100 | 2.205 | 2.315 | 2.431 |
| Gastos Comercialización | 18% | | 3.780 | 3.969 | 4.167 | 4.376 |
| Otros Gastos Operativos | 5% | | 1.050 | 1.103 | 1.158 | 1.216 |
| (-) Gastos fijos | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| (=) Ganancia Operativa | | | 24.570 | 25.799 | 27.088 | 28.443 |
| Margen sobre ventas | | | 47% | 47% | 47% | 47% |
| g (tasa de crecimiento) = | 5% | | | | | |

no hay gastos fijos

el margen es constante

Supuesto 2 Parte A: Con alquiler de maquinas dispensadoras de bebidas

| | Estado de Resultados | | proyectado | | | |
|---------------------------|----------------------|---------|------------|--------|--------|--------|
| | histórico | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | | | | | | |
| Ventas | \$ 0,35 | 150.000 | 52.500 | 56.700 | 61.236 | 66.135 |
| (-) Costo de Producción | 40% | | 21.000 | 22.680 | 24.494 | 26.454 |
| (=) Ganancia Bruta | | | 31.500 | 34.020 | 36.742 | 39.681 |
| (-) Gastos variables | | | | | | |
| Gastos Administración | 10% | | 2.100 | 2.268 | 2.449 | 2.645 |
| Gastos Comercialización | 19% | | 3.990 | 4.309 | 4.654 | 5.026 |
| Otros Gastos Operativos | 5,5% | | 1.155 | 1.247 | 1.347 | 1.455 |
| (-) Gastos fijos | | | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 |
| (=) Ganancia Operativa | | | 20.255 | 22.195 | 24.291 | 26.554 |
| Margen sobre Ventas | | | 38,58% | 39,15% | 39,67% | 40,15% |
| g (tasa de crecimiento) = | | 8% | | | | |

hay gastos fijos

el margen crece

REDUCIR EL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA DE LA EMPRESA, DEL SECTOR COMERCIAL DE BEBIDAS SIN ALCOHOL Y CON ALCOHOL DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI.

| | |
|-------------------------------|--------------|
| Saldo cuentas x cobrar 2016 | \$ 66.020,27 |
| Recuperación | 12% |
| Total recuperación | \$ 7.922,43 |
| Descuento por pago | 3% |
| Costo del descuento por pago | \$ 237,67 |
| Total recuperación - costo | \$ 7.684,76 |
| Política por periodo en meses | 6 |
| Total recuperación neta | \$ 46.108,56 |
| Deuda a proveedores | \$207.936,70 |
| Porcentaje pago % | 20% |
| Deuda parcial a proveedores | \$ 41.587,34 |
| Saldo a favor | \$ 4.521,22 |

INCREMENTAR LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE BEBIDAS SIN ALCOHOL Y CON ALCOHOL

| | | | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Reducción Costos: | 1% | | | | | |
| Crecimiento % | 3% | | | | | |
| Proyección ventas Fuentes San Felipe S.A. SANLIC | | | | | | |
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| VENTAS NETAS 12% IVA | 1551396,36 | 1597938,25 | 1645876,4 | 1695252,69 | 1746110,27 | 1798493,58 |
| VENTAS NETAS 0% IVA | 19860,00 | 20455,80 | 21069,47 | 21701,56 | 22352,60 | 23023,18 |
| Ventas Netas Totales | 1571256,36 | 1618394,05 | 1666945,87 | 1716954,25 | 1768462,88 | 1821516,76 |
| COSTOS | 810781,24 | 818889,052 | 818889,052 | 818889,052 | 818889,052 | 818889,052 |
| Utilidad Bruta | 760475,12 | 799504,998 | 848056,82 | 898065,196 | 949573,824 | 1002627,71 |
| Margen Bruto | 48,40% | 49,40% | 50,87% | 52,31% | 53,69% | 55,04% |

CONCLUSIONES

- ❖ La salvaguardia que se creó para equilibrar la Balanza Comercial, la misma que logró disminuir las Importaciones en el año 2015-2016; sin embargo, al mismo tiempo provocó una disminución en la Exportaciones debido a que ciertos bienes exportados dependen de las importaciones de materias primas las cuales tienen sobretasas arancelarias.
- ❖ La aplicación de ley de salvaguardias en Ecuador en el año 2015, nos indica que son mecanismos de protección temporal, que se aplican ante una eventual afectación de la producción nacional. Sin embargo, demuestra sus deficiencias al no establecer claramente el periodo de aplicación de la medida o no desarrollar mecanismos de beneficios tributarios y arancelarios para su crecimiento.
- ❖ Se realizó un diagnóstico profundo y realista del sector comercial de bebidas sin alcohol y con alcohol, de forma externa e interna, lo que posibilitará la elaboración de medidas y planes de acción que tiendan a enfrentar los diferentes desafíos financieros dentro de un ámbito de comercialización.

RECOMENDACIONES

- Procurar la correcta implementación de las propuestas planteadas para mejorar el sector comercial de bebidas sin alcohol de la provincia de Cotopaxi, y sea un ejemplo en realizar este tipo de proyectos, para las demás provincias del país.
- El sector de bebidas sin alcohol y con alcohol debe estar en la capacidad de brindar productos innovadores, considerando tendencias de consumo, gustos locales, entre otros, con lo cual puede llegar a conquistar diferentes mercados para ampliar su crecimiento económico.
- Ante los nuevos retos de globalización económica, el sector de bebidas sin alcohol y con alcohol de la provincia de Cotopaxi, se debe exponer políticas agresivas de penetración en mercados internacionales y en mercados diferentes a los tradicionales, con lo cual puede enfrentar la pérdida de competitividad en el mercado local, regional y del país garantizando el sostenimiento y rentabilidad económica como sector importante de la economía ecuatoriana.

GRACIAS

