



## CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

### 1. La empresa

Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

#### 1.1. Base legal de la empresa

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. fue constituida el 25 de enero de 1974, mediante escritura pública otorgada ante el Notario Segundo de Quito, está inscrita en el Registro de la Propiedad de Latacunga el 8 de abril de 1974.

Su Registro Único de Contribuyentes es el 1790140083001.

Se encuentra domiciliada en la Avenida de la Unidad Nacional S/N Latacunga, teléfono: (03)2801-399.

Quito.- Avenida de la Prensa 2900, teléfono (02)2432-521

Fax (02)2459-028.

Guayaquil.- Av. Carlos Julio Arosemena Km. 2,5, teléfono (04)2204-514.

Tiene un capital suscrito y pagado de USD 2'000.000, el cual se encuentra dividido en 2'000.000 acciones ordinarias y nominativas de la serie A de 1 dólar de los Estados Unidos de Norteamérica cada una.

Los principales accionistas son:

Accionista	Nº de acciones	Porcentaje
CORPESA S.A.	1.999.601	99.98005%
Herederos Juan Carlos Gómez Calisto	399	0.01995%



El representante legal de la corporación es Jochen Munich.

Los administradores de la empresa son:

Presidente:	Bernardo Gómez
Gerente General:	Jochen Munich
Director Corporativo Financiero y Operativo:	Gustavo Jácome
Gerente de Planta:	Martín Burbano
Gerente de Ventas Quito:	Patricio Cifuentes
Gerente de Ventas Guayaquil:	José Pedro Chaparro

## **1.2. Reseña histórica**

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. fue constituida el 25 de enero de 1974, cuya principal actividad es producir perfiles de aluminio mediante el proceso de extrusión. Los productos fabricados por esta se utilizan para la construcción habitacional y estructural, en el sector agrícola, automotriz y en la rama decorativa, entre otros.

La empresa es el líder en el mercado nacional dentro de la industria de perfiles de aluminio, tiene estratégicamente en todo el país más de 40 distribuidores exclusivos.

Desde 1979 exporta a Colombia a través de su compañía afiliada VITRAL, la cual cuenta con centros de distribución en las ciudades de Bogotá y Cali.

En 1992 se constituye la Corporación Empresarial S.A. CORPESA, de la cual forma parte la Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

En 1993 la corporación, inauguró la ampliación de la planta industrial, misma que fue financiada con recursos propios, lo que le permitió aumentar



---

la capacidad de respuesta ante sus clientes, conservando sus parámetros de calidad.

En 1999 la corporación inicia sus exportaciones hacia el Perú, en donde son acogidos gracias a su calidad, precio y servicio brindado.

A partir del año 2006 la corporación diversificó sus líneas de productos ofreciendo al mercado además de sus productos actuales, vidrios y láminas de aluminio.

En octubre de 2007 la corporación obtiene la certificación en sus sistemas de gestión de calidad bajo la norma ISO 9001:2000.

En el año 2007, la corporación se encuentra sólidamente posicionada en el mercado nacional siendo el líder absoluto con una participación del 70% en las ventas de perfilería del Ecuador (Según estudio realizado por Mind Marketing en mayo, 2007). Desde este año la corporación distribuye productos SIKA.

### **1.3. Organigramas**

El organigrama es un instrumento importante dentro de la empresa ya que muestra la estructura interna de una organización y son apropiados para lograr que los principios de la organización operen.

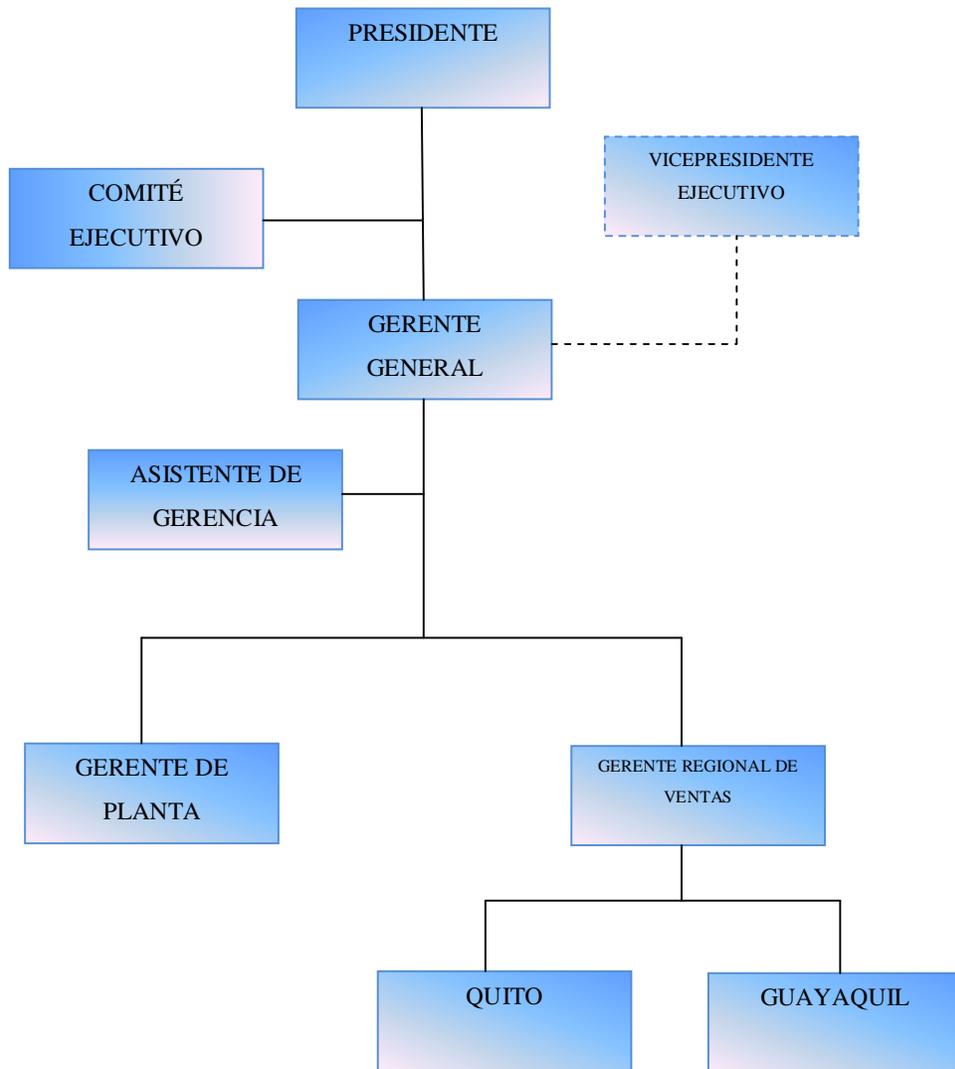
La corporación cuenta con un organigrama a nivel directivo debido a que pertenece a un grupo, que cuenta con una empresa específicamente para la contratación del personal administrativo y operativo.

#### **1.3.1. Organigrama Estructural**

El organigrama estructural, permite ver la organización de la empresa, lo que facilita saber como esta compuesta la empresa y de esta manera tener



una idea clara de quien es el alto mando y quienes se encuentran en los niveles medios y bajos. Así tenemos en la empresa:



**Comentario.-** La empresa tiene un organigrama que consta únicamente de las gerencias debido a que forma parte del grupo CORPESA y está sujeto a la administración corporativa donde se centraliza las funciones de sistemas, finanzas, contabilidad, recursos humanos, mercadeo y adquisiciones. Por lo que todas estas funciones las maneja la empresa COLECSIS, quien se encarga de prestar sus servicios a todo el grupo.



La estructura de la empresa en la administración central, está integrado por:

1. Presidente, comité ejecutivo.
2. Gerencias general, de planta, regional de ventas y el asistente de gerencia.
3. Vicepresidente ejecutivo (apoyo)

Al nivel directivo (Presidente y Comité Ejecutivo) le corresponde determinar las políticas de gestión que a de cumplir la empresa a corto, mediano y largo plazos.

Al nivel ejecutivo (Gerencias) le corresponde conducir y liderar las actividades de la empresa para el logro de la misión, objetivos, planes, programas y proyectos institucionales que contribuyan al bienestar de la sociedad.

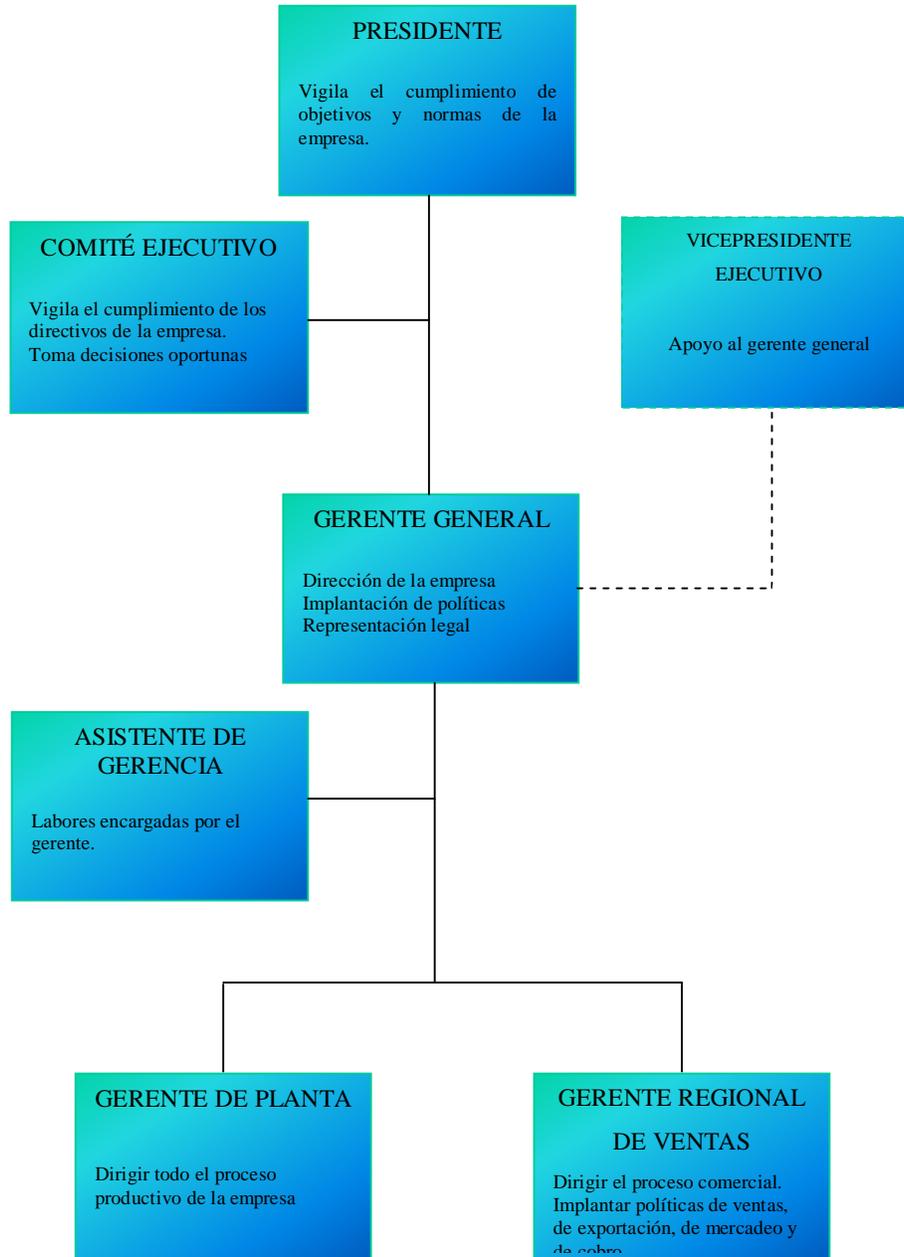
Al nivel de auxiliares (Asistente de gerencia) le corresponde dar el soporte oportuno en el manejo y seguimiento de las acciones realizadas por su superior, así como la sistematización de la información producida por la empresa.

Al nivel de apoyo (Vicepresidente ejecutivo) le corresponde proveer con la debida oportunidad, los recursos, medios y servicios requeridos para el adecuado funcionamiento de las unidades de la empresa, así como brindar la guía, orientación, información y soporte especializado para el cumplimiento de los objetivos propuestos.



### 1.3.2. Organigrama Funcional

Este organigrama nos permite ver cuales son las principales funciones que cumplen cada uno de los miembros de la empresa. Así tenemos:





**Comentario.-** las funciones que cumplen cada uno de los directivos de la corporación es muy importante dentro de la misma por lo que se los detalla a continuación:

**Presidente:** las funciones que este desempeña son:

- Ø Cumplir y hacer cumplir las normas legales y reglamentarias.
- Ø Estar pendiente de cada una de las acciones que realiza el gerente.

**Comité Ejecutivo:** las funciones que este desarrollan son:

- Ø Cumplir y hacer cumplir las normas legales y reglamentarias.
- Ø Desarrollar las políticas y metas de la empresa.
- Ø Tomar decisiones oportunamente.
- Ø Dictar reglamentos, resoluciones y normas que se emplearán en la empresa.
- Ø Estudiar y aprobar la pro forma del presupuesto.
- Ø Designar los cargos de gerente general y vicepresidente ejecutivo.
- Ø Autorizar al gerente general en los trámites que tenga que realizar.
- Ø Conocer los informes del gerente general.
- Ø Aprobar la contratación de créditos.
- Ø Decidir sobre la venta, permuta, comodato o hipoteca de los bienes de la empresa.

**Vicepresidente Ejecutivo:** las funciones que este desarrolla son únicamente de apoyo. Dentro de las funciones que este desempeña tenemos:

- Ø Coordinar, apoyar y desplegar todas las acciones que se requiera para la consecución oportuna de los trámites pertinentes.
- Ø Gestionar ante los organismos adecuados.



**Gerente General:** las funciones que este desempeña son:

- Ø Dirigir, coordinar, liderar, integrar y controlar las labores y acciones de la empresa.
- Ø Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa.
- Ø Aprobar, ejecutar y controlar los planes y proyectos para la empresa.
- Ø Orientar y aprobar la pro forma presupuestaria de la entidad.
- Ø Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias, relacionadas con la misión, objetivos y funciones de la empresa.
- Ø Expedir conforme a la Ley, resoluciones y más disposiciones requeridas para la conducción y gestión de la Empresa.

**Gerente de Planta:** las funciones que este desempeña son:

- Ø Dirige, coordina y controla todo el proceso productivo de la empresa, conducente al desarrollo, mejoramiento mantenimiento y control permanente de cada proceso, asegurando superiores niveles técnicos y la mayor productividad en la utilización y explotación de los recursos y medios disponibles.
- Ø Participa en la elaboración, actualización, evaluación y ajustes de los planes, de cada proceso.
- Ø Verificar el desarrollo y cumplimiento dentro de cada proceso, de acuerdo a lo planificado.
- Ø Llevar y mantener un registro actualizado de todos y cada uno de los procesos de la empresa.

**Gerente Regional de Ventas:** las funciones que este desempeña son:

- Ø Dirigir el proceso comercial en su respectiva región, así como coordinar y controlar que el proceso marche a la perfección.
- Ø Implantar políticas de ventas, de exportación, de mercadeo y de cobro a fin que cada área cumpla a cabalidad con las mismas.
- Ø Llevar y mantener un registro adecuado de cada una de las zonas en las que se distribuye el producto.



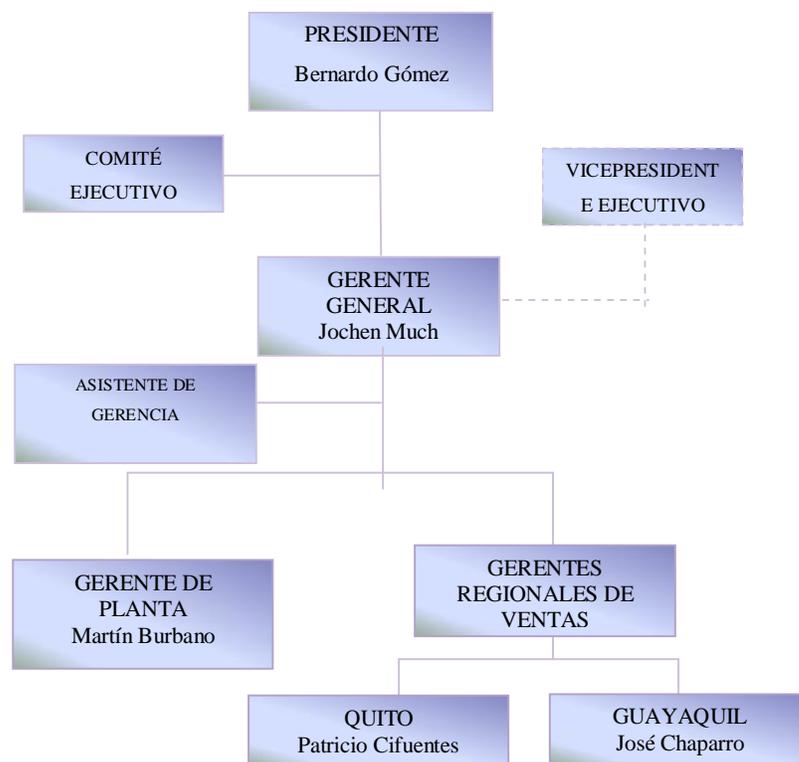
- Ø Aprobar, ejecutar y controlar los planes de ventas que serán implantados en cada periodo.

**Asistente de Gerencia:** las funciones que este desempeña son de acuerdo a lo que le encomienda el gerente. Dentro de estas tenemos:

- Ø Desarrolla el análisis, diseño a realizar de acuerdo a las acciones que se presenten.
- Ø Emitir informes, de un asunto determinado.
- Ø Estar pendiente de los asuntos más importantes para realizarlos a tiempo.

### 1.3.3. Organigrama Personal

Este organigrama nos presenta el nombre de las personas que desempeñan los diferentes cargos así tenemos:





**Comentario.-** la empresa se encuentra constituida por 5 directivos, 59 empleados y 179 obreros.

El personal que se encuentra en la parte directiva debe cumplir los siguientes requisitos:

- Ø Documentación personal completa
- Ø Tener instrucción superior, de acuerdo a su cargo.
- Ø Edad comprendida entre 35 a 60 años de edad.
- Ø Conocimientos de administración de empresas.
- Ø Amplio sentido de responsabilidad.
- Ø Ser proactivo, dinámico, puntual.

Los empleados deben cumplir los siguientes requisitos:

- Ø Instrucción superior de acuerdo al cargo.
- Ø Edad comprendida entre 18 a 45 años de edad.
- Ø Experiencia laboral de al menos 2 años (depende el cargo en el que se va a desarrollar)
- Ø Tener conocimientos de computación (personal administrativo)
- Ø Saber llegar al cliente (personal de ventas)
- Ø Capacitación en relaciones humanas
- Ø Disponibilidad horaria de acuerdo a la necesidad del trabajo.
- Ø Tener documentos personales al día.

Los obreros deben cumplir los siguientes requisitos:

- Ø Tener documentos personales al día.
- Ø Grado de instrucción secundaria completa (mínimo)
- Ø Edad comprendida entre 20 a 40 años
- Ø Estar capacitado en el área que se va a desempeñar



- 
- Ø Tener experiencia
  - Ø Responsabilidad, puntualidad en sus funciones.
  - Ø Disponibilidad de horario de acuerdo a la necesidad del trabajo.

## **CAPITULO II: ANÁLISIS SITUACIONAL**

### **2. Problemática**

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. necesita inyectar capital, a fin de poder crecer en un 7% de acuerdo al mercado en el que se desarrolla y de esa manera maximizar el 10% de utilidades en este año.

#### **2.1. Determinación del problema**

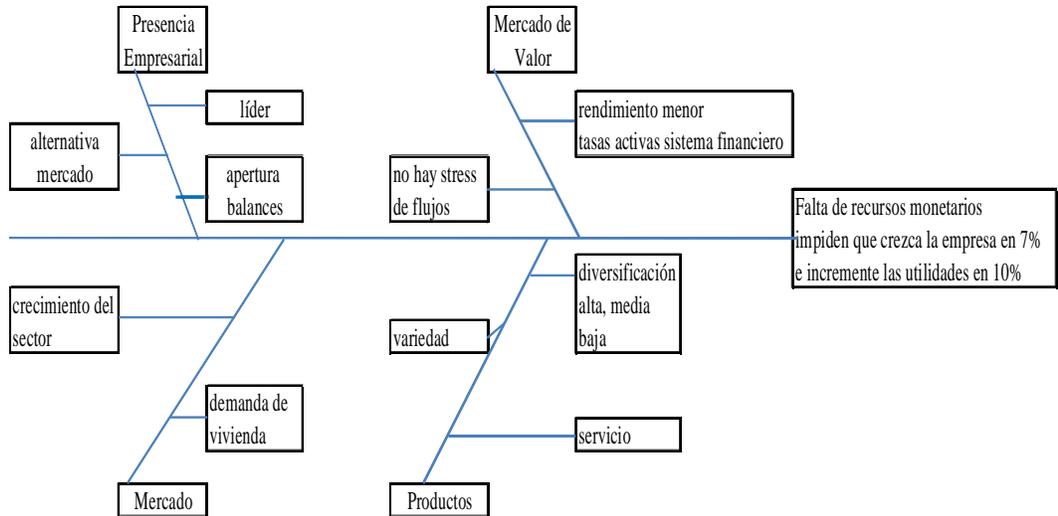
La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. es el líder en la producción y distribución de perfiles de aluminio en el país, por tal razón es conveniente captar recursos financieros que le permitan expandirse tanto en el mercado interno como en el mercado externo; las maneras que tiene para financiarse y crecer de acuerdo al mercado son:

- Pedir un préstamo bancario, con una tasa de interés alta.
- Inyectar dinero de los inversionistas.
- Captar dinero de los accionistas.

Estas posibilidades no son accesibles, por lo que es necesario realizar una emisión de obligaciones a través del mercado de valores.



### 2.1.1. Diagrama Causa-Efecto



### 2.1.2. Análisis del Entorno

La empresa se encuentra desarrollándose en uno de los sectores más dinámicos de la economía toda vez que este sector ha mantenido un crecimiento sostenido a pesar del incremento de precios, mismos que tiene incidencias del macro y micro ambiente.

## 2.2. Análisis Situacional

Se analizará los diferentes factores que inciden en el comportamiento tanto interno como externo de la empresa la misma que se ve reflejada en el crecimiento del volumen de ventas y las utilidades.

### 2.2.1. Análisis Externo

Para la corporación es muy importante estudiar el ambiente externo en el que se desenvuelve a fin de analizar el comportamiento global del sistema económico expresado en un número reducido de variables, como producto total de una economía, el empleo, la inversión, el consumo, etc.



### **2.2.1.1. Macroambiente**

El macroambiente se enfoca en el estudio global del contexto en el que se encuentra la corporación; no se detiene en reacciones individuales.

El propósito de estudiar el macroambiente es conocer y actuar sobre el nivel de la actividad económica del país.

#### **2.2.1.1.1. Factores Políticos**

El factor político está integrado por el conjunto de medidas gubernamentales que influyen sobre la marcha de la economía de un país. En Ecuador ha habido una serie de sucesos entre los que tenemos:



**Arq. Sixto Durán Ballén Cordovez**  
**(Del 10 de agosto de 1992 al 10 de agosto de 1996)**

Presidente Constitucional. Un hombre público de viejo cuño, candidato de la coalición PUR-PCE, alcanzó la primera magistratura del país, el 10 de agosto de 1992. Cofundó el Partido Social Cristiano con el Dr. Camilo Ponce Enríquez. Se separó del mismo en 1992 para fundar el PUR. Llevó a cabo una magna obra constructora y vial como Ministro de Obras Públicas de Camilo Ponce.

Continuó las obras que quedaron inconclusas en los gobiernos anteriores, como la carretera Ibarra – San Lorenzo, equipamiento de hospitales, construcción de otras carreteras y caminos vecinales, los estudios para el campeonato futbolístico de la Copa América, en junio y julio de 1993, implementación de la colación escolar.

Este gobierno atravesó graves dificultades políticas y sociales. Las dificultades de carácter social provenían de modelos como: acumular dinero y aumentar la exportación. Las dificultades políticas provenían por



la pugna de poderes entre las funciones Ejecutiva y Legislativo-Fiscalizadora. También hubo crisis sociales que se presentaban en paros, reclamos, huelgas.

La economía iba disminuyendo, por lo que el Presidente recurrió al pueblo para reformar la Constitución, el pueblo acepto los cambios, excepto la elección de diputados en la segunda vuelta.

Las medidas adoptadas por el gobierno en septiembre de 1992, golpeó duramente a los hogares ecuatorianos debido al alza de los combustibles, abusos en los precios de los alimentos y productos de primera necesidad. Inflación y alto costo de vida. Muchos paros como protestas por falta de atención gubernamental.

En los primeros meses de 1993, hubo grandes daños a causa de los deslaves e inundaciones, que avanzaron a enormes cantidades de dólares.

También algunas provincias del Litoral, Sierra y Amazonía, fueron azotados por considerables inundaciones a causa del fuerte invierno.

Su vicepresidente de la República Ec. Alberto Dahik, estuvo implicado escandalosamente en la disposición arbitraria y aprovechamiento personal e ilegal de los "Gastos Reservados", razón por la cual al gobierno se lo relaciono con la corrupción.

Otro caso de corrupción, fue el de "Flores y Miel", un yerno de Durán Ballén fue uno de los principales implicados, pero huyó a Estados Unidos en el avión presidencial.



**Ab. Abdalá Bucaram Ortiz**

**(10 de agosto de 1996, hasta el 6 de febrero de 1997).**



No terminó su periodo constitucional que era hasta el 10 de agosto del año 2000, porque el Congreso Nacional le dejó cesante, a pedido del pueblo, por su desgobierno y falta de capacidad administrativa.

Llegó sin un plan de gobierno, pero tenía tres metas claras: un ajuste económico, político y social tajante y coherente, la paz con el Perú y la vivienda para los pobres. Se demoró 113 días en elaborar y anunciar el plan de ajustes.

Este gobierno llegó al poder con el eslogan populista "LA FUERZA DE LOS POBRES", "UN SOLO TOQUE".

Hasta el 31 de Diciembre de 1996. Abdalá Bucaram como estadista se aseguró la fidelidad del Congreso, acaparó las funciones del ministerio de Gobierno y presentó un audaz plan de reforma estructurales en lo político, financiero y laboral, de amplias aunque imprecisas repercusiones sociales.

Aumento de la inflación, carencia de energía eléctrica, alza del dólar y de los combustibles, cada mes: falta de fuentes de trabajo, incertidumbre en el litigio internacional con el Perú, desconfianza en las acciones gubernamentales, pobreza creciente.

Durante este período la realidad económica del país atraviesa por grandes y conflictivas realidades. El deterioro de la economía del pueblo ecuatoriano llega a límites realmente alarmantes, por cuanto no solo que los sueldos y salarios son inferiores a dos o tres productos de primera necesidad, sino que no alcanza realmente a cubrir las necesidades, que tiene la población al momento.

En seis meses el pueblo se cansa de la administración de Abdalá Bucaram, quien se enfrentó ante una multitudinaria oposición por su estilo de gobernar y política económica. Entre las principales medidas que adoptó este gobierno tenemos: sacrificó por temor al ministro de Energía,



Alfredo Adum, que le había financiado la campaña y a quien nunca pudo controlar. Entendió la moralización como mano dura con los roqueros de pelo largo y su música. Prohibió las bebidas alcohólicas en los domingos y cerró los bares a la madrugada; pero sus desafueros sexuales, reales o no, eran la comidilla del país mientras proponía la pena de muerte para los violadores. No se sentó a gobernar con seriedad. Gastó los fondos públicos en comprar el afecto del pueblo y la cooperación del Congreso, y no logró ni lo uno ni lo otro. Toleró y fomentó la corrupción en las aduanas. Abusó del nepotismo hasta en el Servicio Exterior. Aunque buscó la paz con el Perú y el comercio con Colombia y la inversión extranjera, borró sus logros con la imagen que desde su persona se proyectaba sobre el país visto como anárquico, tropical, inestable, nada serio. Pisoteó la dignidad presidencial con canciones y bailes transmitidos a la televisión internacional y con la presencia de bailarinas baratas y de poca reputación. Fomentó el culto a su persona.

Engañó al pueblo y empresarios amigos con una Teletón que avergonzó al Ecuador por el robo de una parte de lo recaudado para los niños pobres.

El Congreso Nacional de acuerdo al Art. 100, literal b, de la constitución de la República, dejó CESANTE en sus funciones de Presidente del Ecuador al abogado Abdalá Bucaram Ortíz por incapacidad mental.



#### **Interinazgo del Dr. Fabian Alarcon Rivera**

**(11 de febrero de 1997 -10 de agosto de 1998)**

Fabián Alarcón Rivera, fue nombrado por el Congreso Nacional Presidente Constitucional Interino de la República, después de dejar CESANTE en sus funciones a Abdalá Bucaram Ortíz, ha pedido del pueblo que sumó 2'200.000 personas en la calle y plazas de las ciudades del País; y, más de tres millones de campesinos en las carreteras y sectores rurales.



Sin embargo a los pocos meses de gobierno empezaron paros y huelgas, paralizando la economía y desarrollo del país.

Como la corrupción y las tremendas medidas económicas, que fueron dos de las muchas causas de la salida de Bucaram, el gobierno de Fabián Alarcón asume sus delicadas y difíciles responsabilidades con amplio respaldo popular; para realizar un buen gobierno selecciona a los mejores ecuatorianos para colaborar en su administración.

Según Alarcón informó: "La situación en la que hemos recibido el país es realmente catastrófica. Hemos estado al borde de un colapso económico y social. Por eso uno de los objetivos de este gobierno es combatir todo lo que signifique corrupción"<sup>1</sup>.

El martes 16 de marzo de 1999, se lo encarcela por el caso "pipones del Congreso".



### **Jamil Mahuad**

**(10 de agosto de 1998 -21 de enero de 2000)**

Con la nueva Constitución Política de la República del Ecuador, que entró en vigencia el 10 de agosto de 1998, se cambió la última costumbre de posesionar al nuevo mandatario el 10 de agosto.

Llegó al poder bajo el eslogan "SE LO QUE HAY QUE HACER Y COMO HACERLO", para salvar al país.

---

<sup>1</sup> [www.presidencia.gov.ec](http://www.presidencia.gov.ec)



El costo de la canasta familiar básica para un hogar de cinco miembros vale tres millones de sucres mensuales; siendo las causas principales la subida de la gasolina en un 71%, el gas a 25.000 de 6.000 sucres. El terrible feriado bancario e iliquidez de algunos bancos, como el Filanbanco, Préstamos, Progreso, etc.

El trabajo escasea, porque muchas fábricas, factorías, constructoras, empresas y lugares de trabajo, despidieron a sus elementos humanos a falta de circulante. Se cometió el abuso de congelar el dinero de los clientes de cuentas corrientes y cuentas de ahorros de los bancos.

La delincuencia crecía, asaltando a las personas en cualquier hora del día y en diferentes ciudades del país; los atracos y muertes, sucedieron en gran proporción. A los maestros no se le pagó de tres meses atrasados, y se negó a reconocer su aumento salarial adquirido en el gobierno de Alarcón, aprobado por el Congreso y publicado en el Registro Oficial. Pérdidas millonarias se registraron a causa de paros de actividades y cierre de las carreteras, que de paso fueron destruidas con picos y palas por los indígenas y gente del medio rural.

El 23 de septiembre de 1998, se publicó que Ecuador está ubicado en el noveno lugar entre 85 países corruptos del mundo, junto a Venezuela Paraguay, Honduras y Colombia.

Se suprimió algunos subsidios estatales por lo que incrementó la luz, el agua, teléfono.

Sus días estaban contados desde julio de 1999, cuando la cabeza del Banco del Progreso, reveló desde la prisión que había financiado la campaña de Mahuad y de la Democracia Popular con una suma de tres millones cuatrocientos mil dólares.



En Enero 9: Mahuad “dolariza” la economía a 25000 sucres por dólar estadounidense. Esto lo hizo como un acto político a fin de conservar el poder.

La caída de Mahuad se debió ha la arbitraria fijación del dólar a 25 mil sucres, el resentimiento popular con las clases dirigentes, las protestas contra las leyes modernizadoras, la corrupción, el hambre de muchos, el malestar social.



**Dr. Gustavo Noboa Bejarano**

**(22 de enero de 2000 al 15 de enero de 2003)**

Asumió la Presidencia de la República con carácter interino tras la destitución de Jamil Mahuad.

Noboa aceptó formar parte de la fórmula presidencial de Jamil Mahuad Witt, dirigente del partido de centro Democracia Popular-Unión Demócrata Cristiana (DP-UDC), en las elecciones del 31 de mayo de 1998.

Noboa tomó posesión de la Vicepresidencia de la República el 10 de agosto.

El día 22 de enero el Congreso, con el respaldo de 87 de los 96 diputados presentes, declaró cesante a Mahuad por abandono de sus funciones e investió al vicepresidente presidente de la República con mandato hasta el 15 de enero de 2003. Mahuad, escondido y luego huido del país, también aceptó esta salida a la crisis en la persona de su vicepresidente.

Las clases dirigentes y una parte de los estratos sociales medios saludaron el retorno a la constitucionalidad democrática, pero los indígenas y los militares de rangos medios e inferiores que se habían movilizados contra



Mahuad se sintieron burlados y utilizados por los políticos tradicionales y los altos mandos militares.

El pesimismo por el porvenir inmediato del país estaba generando un éxodo que sólo a partir del último semestre de 1999 había llevado a 200.000 ecuatorianos de todas las clases sociales a abandonar el país con destinos diferentes preferentemente a Europa.

Con Noboa a su frente, el Ecuador vio realizarse la histórica mudanza monetaria que Mahuad decretó con fatales consecuencias para él. La Trole legalizó el dólar como moneda de circulación en convivencia con el sucre por un período de seis meses, a cuyo término, el 9 de septiembre de 2000, se produjo la desaparición de la moneda local tras 116 años de existencia y su sustitución por la divisa estadounidense como única reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago y cambio. El Banco Central del Ecuador se reservó el derecho a seguir acuñando moneda, pero sólo unidades fraccionarias, equivalentes a centavos de dólar.

El 7 de febrero, tras unas jornadas de gran tensión en las que varios militantes de la CONAIE fueron muertos por las fuerzas del orden público en Quito, Noboa y Vargas alcanzaron un compromiso para cesar las protestas a cambio de una rectificación parcial por el Gobierno en las recientes subidas de las tarifas de los combustibles, el gas doméstico y el transporte público, y la congelación de otras alzas anunciadas pero aún no aplicadas, como el incremento del IVA del 12% al 15%.

En el primer semestre de 2002 se registró un drástico vuelco en la balanza comercial, que del superávit de 1.500 millones de dólares de finales de 2000 pasó a tener ahora un déficit de 800.000 dólares. Otra consecuencia perniciosa de poseer una moneda fuerte ha sido la caída de los ingresos por el turismo, la tercera industria generadora de divisas en el Ecuador.



De puertas afuera, cabe destacar la organización por Noboa de la II Cumbre Sudamericana, celebrada en Guayaquil el 26 y el 27 de julio de 2002. El 19 de septiembre del mismo año, el mandatario ecuatoriano recibió en Washington del actor de cine tetrapléjico Christopher Reeve el Premio Internacional F. D. Roosevelt de Discapacidad y un cheque de 50.000 dólares, en reconocimiento de la labor del Gobierno de Quito en favor de los derechos y la reinserción en la vida productiva de los discapacitados.

Sin mayor novedad, el 15 de enero de 2003 Noboa cesó en sus funciones con la toma de posesión de Lucio Gutiérrez, el ex coronel golpista cuyo exitoso y fulgurante desembarco en la política regular culminó con su victoria en las elecciones del 20 de octubre y el 24 de noviembre de 2002.



### **Lucio Gutiérrez**

**(15 de enero de 2003 al 20 de abril de 2005)**

El 21 de enero, 2000, Lucio Gutiérrez participó en un golpe de Estado que derrocó al Presidente electo Jamil Mahuad. Junto a Antonio Vargas, presidente de la CONAIE, y Carlos Solórzano, un miembro retirado de la Corte Suprema de Justicia, formaron una junta, o triunvirato, que no fue aceptado internacionalmente. El orden constitucional fue establecido por las Fuerzas Armadas, y el Vicepresidente Gustavo Noboa fue instituido como Presidente. Como consecuencia del golpe, Lucio Gutiérrez, junto a varios oficiales, fue apresado por seis meses, y dado de baja.

Luego de salir de prisión, Gutiérrez inició su campaña electoral con un mensaje populista y antisistema. Pasó a la segunda vuelta electoral con el apoyo de la CONAIE y partidos de izquierda. Gracias a ese apoyo logró ganar contra Álvaro Noboa.



Fue candidato presidencial por el partido Sociedad Patriótica 21 de Enero en alianza con el movimiento Pachakutik, elegido presidente de la República en la segunda vuelta electoral que se desarrolló el 24 de noviembre de 2002.

Comenzó su mandato estableciendo una alianza política con los partidos ecuatorianos de izquierda, el movimiento Pachakutik y el MPD, pero, ante la falta de apoyo en el Congreso Nacional, a los tres meses decidió pactar con la derecha ecuatoriana representada por el Partido Social Cristiano, al mismo tiempo que a nivel internacional reforzó sus vínculos con los Estados Unidos.

El 9 de diciembre del 2004, después de la posibilidad de ser enjuiciado políticamente y destituido, se alió con el partido del ex presidente Abdalá Bucaram (Partido Roldosista Ecuatoriano - PRE), el partido del bananero Álvaro Noboa (PRIAN) y el Movimiento Popular Democrático (MPD), para remover a la Corte Suprema de Justicia, y reorganizar el Tribunal Supremo Electoral y Tribunal Constitucional, instituciones en las que hasta ese momento tenía representación mayoritaria el PSC.

Estos cambios lograron consolidar a su oposición; al mismo tiempo se comenzaron a tomar varias medidas que fueron rechazadas por el país, especialmente las que anularon los juicios en contra del citado ex presidente Abdalá Bucaram, el también ex presidente Gustavo Noboa, y el vicepresidente Alberto Dahik. Bucaram, Noboa, y Dahik regresaron del exilio, lo que causó las protestas y movilizaciones, que terminarían con su mandato.

El 20 de abril de 2005, como consecuencia de la llamada "rebelión de los forajidos" de Quito, Gutiérrez fue destituido por el Congreso de Ecuador por abandono del cargo, y reemplazado por el vicepresidente Alfredo Palacio.



Adicionalmente, se puso una orden de prisión para Gutiérrez, el Ministro de Bienestar Social Bolívar Gonzáles, y Bucaram. Gutiérrez, quien permaneció por 4 días en la embajada de Brasil, salió el 24 de abril de 2005, desde el aeropuerto de Latacunga hacia Brasil, país que le otorgó el asilo político.



### **Alfredo Palacio**

**(20 de abril de 2005 al 14 de enero de 2007)**

El cardiólogo Alfredo Palacio, de 66 años, acompañó a Lucio Gutiérrez en su gobierno como vicepresidente desde que tomó posesión en el 2003, aunque estaba enfrentado con él.

En sus declaraciones antes de su nombramiento, dijo que "Ecuador tiene una crisis realmente profunda, que se divide en dos aspectos: legalidad y legitimidad. Ninguno de los dos se solventa con el cambio de cortes (tribunales de justicia) o de la cabeza del Gobierno".<sup>2</sup>

Alfredo Palacio, hasta el 20 de abril de 2005 fue vicepresidente de Ecuador, luego se convirtió en el octavo presidente de esta nación andina en menos de diez años, tras la destitución de Lucio Gutiérrez por el Parlamento.

Luego de conocerse que las Fuerzas Armadas ecuatorianas habían retirado su apoyo a Gutiérrez, Alfredo Palacio tomó posesión de la

---

<sup>2</sup> [www.presidencia.gov.ec](http://www.presidencia.gov.ec)



Presidencia ante una mayoría de diputados en un recinto utilizado por el Parlamento de modo provisional para reunirse.

La diputada Cyntia Viteri, en calidad de presidenta en funciones del Congreso, fue la encargada de tomar juramento a Palacio, quien, en sus primeras declaraciones, dijo que "el pueblo de Ecuador, particularmente el quiteño, terminó hoy con la dictadura, la inmoralidad, la prepotencia, el terror y el miedo".<sup>3</sup>

De esta manera, Alfredo Palacio terminó su mandato el 14 de enero de 2007 y entregó la banda presidencial al nuevo Presidente Constitucional de la República, economista Rafael Correa, el 15 de enero en el H. Congreso Nacional.



### **Eco. Rafael Correa**

El actual gobierno de Rafael Correa se ha propuestos objetivos que se basan en los cinco ejes del socialismo definidos por Alianza PAIS: el educativo y de salud; el económico y productivo; el de combate a la corrupción; el de la dignidad, soberanía e integración regional; y, por último, el constitucional y democrático. En otras palabras, las bases del socialismo del siglo 21 que pregona el Gobierno.

El socialismo del Siglo XXI es participativo y radicalmente democrático, tiene como reto presentar una nueva concepción del desarrollo, la importancia innegable del Estado, pero el respeto a la propiedad privada.

---

<sup>3</sup> [www.elcomercio.com.ec](http://www.elcomercio.com.ec)



El nuevo modelo busca acortar la brecha entre ricos y pobres en América Latina. Rafael Correa sostiene que el socialismo del Siglo XXI es “participativo y radicalmente democrático”, tiene como gran reto presentar una nueva concepción de desarrollo, en la que se busque vivir bien, no vivir mejor, debiéndose incorporar cuestiones como la equidad de género, regional o étnica, además de la armonía con la naturaleza.

Es optimista que si se logra éxito, la propuesta gubernamental de mantener el petróleo en tierra en el Parque Nacional Yasuní a cambio de una aportación económica internacional “será el inicio de una nueva lógica económica”, porque se compensarán los valores de uso y no sólo los valores de cambio.

El socialismo del Siglo XXI “nace de las luchas y esperanzas populares”. A este elemento hay que sumar como aspectos definitorios, el hecho de que no se busca implantar un modelo único para lograr una sociedad democrática y tampoco establece recetas inmutables, sino que prevé acondicionamientos a las características y necesidades de cada pueblo.

Apenas un día después de asumir el mando convocó a la consulta popular para la Asamblea, lo que costó el puesto a 57 diputados de la oposición, que fueron sepultados, políticamente, 90 días después, cuando el “Sí” ganó en las urnas con el 82% de la votación total.

En la primera semana, el presidente Rafael Correa ya duplicó el Bono de Desarrollo Humano de \$15 a \$30, y el Bono de la Vivienda, que pasó de \$1 800 a \$3 600.

Por esos mismos días descabezó a la cúpula de la Policía, que se negó a poner la renuncia solicitada por el ministro de Gobierno. Entonces hizo una maniobra maestra: ascendió a tres generales y los reemplazó en cuestión de horas hasta que le tocó el turno a Bolívar Cisneros, actual comandante de la institución.



También firmó siete decretos de emergencia, en diversas áreas, para destinar unos \$600 millones.

## **LOS PLANES**

### **En lo económico**

El Plan del Gobierno se sostiene básicamente en las inversiones en materia energética. En cuanto a electricidad, prevé invertir \$2.400 millones y en el área hidrocarburífera casi \$2.800 millones.

Dentro de los planes económicos está una reducción del pago de la deuda y la dinamización del sector productivo (disminución del IVA y mayores créditos para la microempresa), le permite proyectar un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).

Por otro lado, el mandatario ha enfocado su atención hacia la transparentación del costo del crédito otorgado por el sistema financiero, mediante las tasas de interés que serían segmentadas y sectorizadas, al igual que reducir las comisiones que cobra la banca privada e impulsar la repatriación de las inversiones bancarias del exterior.

### **En lo social**

La educación, el trabajo y la protección a los niños son los principales eslabones del Plan Social.

En lugar de la donación de los padres de familia (\$25) para la educación básica, el Gobierno invertirá \$23 millones.

Asimismo, el Gobierno proyecta crear 300 mil nuevas plazas de trabajo hasta 2010, con la puesta en marcha de los planes Hilando Ecuador, Desayuno Escolar, Negocios Inclusivos Agrícolas, Turismo para todos y los planes de vivienda.



Además, el Gobierno contempla erradicar el maltrato a menores. Para esto se creará el Fondo de Protección Especial con \$2,5 millones, para atender a 50 mil niños. Para la salud se destinarán \$50 millones.

### **Frontera**

El plan está enmarcado en el fortalecimiento de la cultura de paz y el mejoramiento de las condiciones de seguridad en la frontera norte. Iniciará con \$135 millones; luego se instrumentará una plataforma de donantes, dijo la canciller María Fernanda Espinosa.

Por el momento, hay los ofrecimientos de Canadá (\$5 millones) y de Corea (\$900 mil), para pequeños y medianos empresarios de la frontera.

El plan también supondrá un diálogo con Colombia.

La implementación del plan estará a cargo del Ministerio Coordinador de la Seguridad Interna y Externa, con los Ministerios de Relaciones Exteriores, Defensa y Gobierno.

### **LA ASAMBLEA CONSTITUCIONAL**

La Asamblea Constituyente es convocada por el pueblo ecuatoriano y está dotada de plenos poderes para transformar el marco institucional del Estado, y para elaborar una nueva Constitución. La Asamblea Constituyente respetará, profundizando en su contenido social y progresivo, los derechos fundamentales de los ciudadanos y ciudadanas. El texto de la Nueva Constitución será aprobado mediante Referéndum Aprobatorio.

La Asamblea Constituyente tendrá una duración de ciento ochenta días, contados a partir del día de su instalación, salvo que ella misma establezca



una prorroga que no podrá exceder de sesenta días contados a partir del vencimiento de plazo inicial.

La Asamblea Constituyente estará integrada por ciento treinta asambleístas, con sus respectivas o respectivos suplentes.

### 2.2.1.1.2. Factores Económicos

La construcción es un sector relacionado directamente con el Estado. Se trata de obra pública, lo que en el Ecuador representa entre un 60% y 65% de la actividad. El mayor porcentaje de la oferta en este segmento, se encuentra concentrado en pocas empresas, ya que estas deben tener la capacidad financiera para afrontar la construcción de grandes obras.

Los factores económicos que afectan a la empresa son varios de los cuales se hará un análisis más minucioso a continuación.

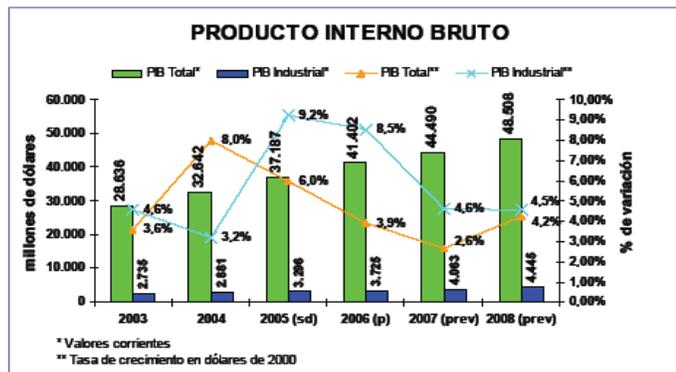
#### 2.2.1.1.2.1. Situación Económica del País

La situación económica del país se basa en indicadores como son:

### PRODUCTO INTERNO BRUTO

Este indicador mide el valor total de los bienes y servicios producidos en un país en un año.

Gráfico 1:



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador



El Banco Central del Ecuador prevé que el Producto Interno Bruto para el 2008 crecerá 4.2%, esto es 1.6 puntos más que en el 2007. La razón de este crecimiento se debería al impulso de la producción y exportación petrolera, así como a la recuperación de la inversión privada y pública.

El PIB del año 2007 fue de apenas 2.6%, esto se debe a la falta de eficiencia en la inversión estatal y un deteriorado clima de inversión para las empresas.

Según el Banco Central del Ecuador se prevé en relación al PIB por sectores:

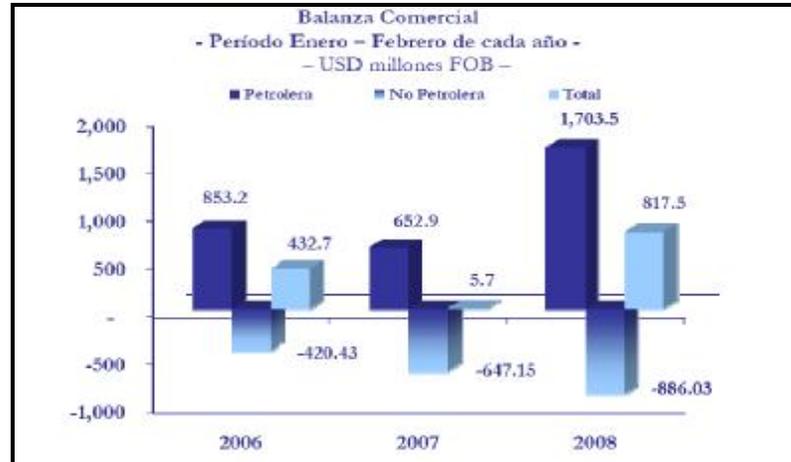
- ü No petrolero, en cuanto al sector de la agricultura y pesca crecerá 3.8%, comparado con el 2007 disminuiría en 1 punto;
- ü El sector manufacturero crecerá 4.5% en comparación al 2007 es casi igual;
- ü El sector de la construcción crecerá 7%, en comparación al 2007 tendrá una significativa recuperación, debido a que creció 4.5%.

## **BALANZA COMERCIAL**

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones. El registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo determinado.



**Gráfico 2:**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

La balanza comercial presentó una disminución en su superávit del año 2007 respecto al 2006 en 180 millones de dólares, la causa fue que las importaciones fueron mayores a las exportaciones.

La balanza comercial durante enero y febrero de 2008 presentó un superávit de USD 817.5 millones, esto denota un incremento de USD 5.7 millones en comparación al 2007. Este resultado se debe al aumento en el valor de las exportaciones (69.7%) e importaciones (24.9%).

La balanza comercial petrolera a febrero 2008 fue de USD 1.703.5 millones, incrementándose en un 160.9% frente al año 2007, la principal causa es mayores precios de exportaciones del petróleo crudo (82.6%); así como un incremento del 26.4% de las exportaciones petroleras.

La balanza comercial no petrolera en enero – febrero 2008 tuvo un déficit de USD 238.9 millones, 36.9% menos que el periodo enero – febrero 2007.



## EXPORTACIONES.

En lo relacionado a exportaciones no petroleras, en el último periodo ha tenido un incremento del 6.6%, debido a un efecto positivo en el precio de venta al exterior (10.20%), esto a pesar de que el volumen exportado decreció en un 3.3%.

**Cuadro 1:**

% Partic. en X no petroleras		Evolución de las Exportaciones: No Tradicionales Valor, Volumen y Valor Unitario - variación anual período Enero – Febrero 2008/2007 -		
		Mejora (+) / Deterioro (-)		
		Valor	Volumen	Val. Unit.
53,1%	No Tradicionales	1,2%	-16,3%	20,9%
8,6%	Flores Naturales	-22,8%	-33,3%	15,6%
8,9%	Manuf. de Metal (inc.vehículos)	19,8%	6,3%	12,7%
7,5%	Alimenticios Industrializados	15,6%	1,4%	14,0%
1,8%	Mineros	99,5%	-52,4%	319,0%
2,3%	Silvícolas	16,8%	-8,7%	27,9%
1,7%	Químicos y Farmacéuticos	-11,3%	-59,0%	116,2%
1,0%	Manufacturas fibras textiles	-12,7%	-12,4%	-0,4%
12,1%	Otros productos del mar	1,5%	-24,3%	33,9%
9,3%	Otros productos	-3,6%	-20,8%	21,6%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Como se observa en el cuadro el sector de manufacturas de metal, abarca el 8.9% del total de exportaciones no tradicionales y aumentado en su valor en un 19.8%, debido a mayores volúmenes de carga exportada (6.3%).

## IMPORTACIONES

Durante el último periodo las importaciones se han incrementado en un 24.9%, las causas son que el precio unitario de las importaciones fue mayor en 33.9%, sin embargo el volumen de importación decreció en un 6.7%.

El grupo de productos que aportaron más al crecimiento de la importaciones fueron los combustibles y lubricantes en 8.4% y las materias primas en 7.7%.



**Cuadro 2:**

<b>Evolución de las Importaciones</b>				
<b>Combustibles, Materias Primas y Bienes de Capital</b>				
<b>Valor, Volumen y Valor Unitario</b>				
- variación anual Enero - Febrero 2008/2007 -				
% Partic. en M totales		Mejora ( + ) / Deterioro ( - )		
		Valor	Volumen	Val. Unit.
17,8%	Combustibles y Lubricantes	60,6%	-27,0%	119,9%
35,0%	Materias Primas	21,3%	1,1%	20,0%
4,2%	<i>Para la agricultura</i>	29,1%	-9,7%	43,0%
28,2%	<i>Para la industria</i>	32,8%	5,9%	16,0%
5,5%	Productos Alimenticios	52,8%	15,6%	58,1%
9,2%	Productos Farmacéuticos	31,7%	29,2%	1,0%
7,5%	Materiales de Construcción	3,2%	9,7%	8,3%
26,0%	Bienes de Capital	15,1%	7,2%	5,5%
0,4%	<i>Para la agricultura</i>	42,8%	12,7%	26,7%
16,0%	<i>Para la industria</i>	11,1%	10,5%	0,5%
9,6%	<i>Equipos de Transporte</i>	15,5%	4,4%	10,7%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

La materia prima, registró una tasa de crecimiento del 21.3%, respecto a las importaciones. Dentro de este grupo vale destacar el crecimiento de las materia prima para la industria (USD 636.1 millones).

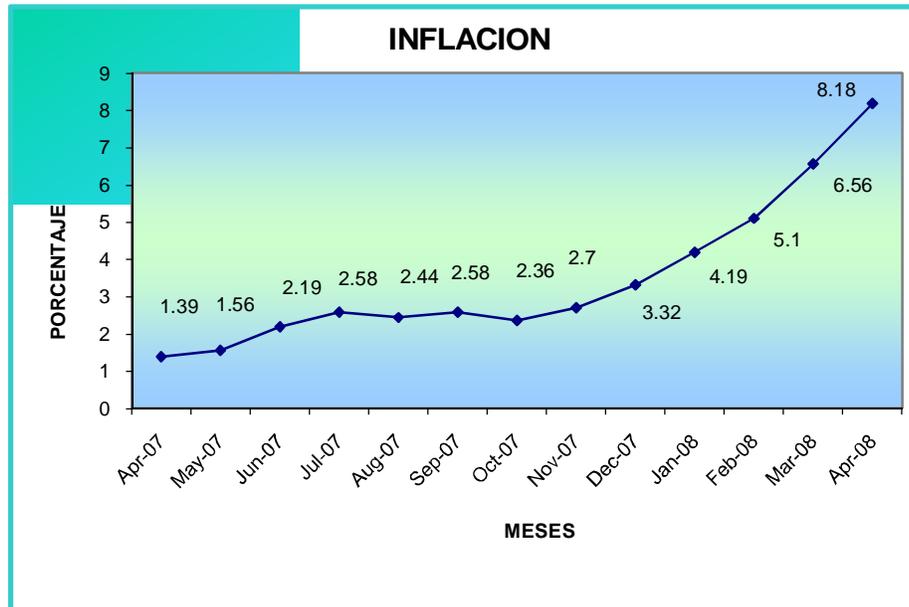
## TASA DE INFLACIÓN

La inflación se puede identificar con el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios existentes en una economía; crecimiento medido y observado mediante la evolución de algún índice de precios. Constituyéndose en un síntoma del estado de deterioro de la economía del país, de una mala política económica, del desbarajuste económico del país.

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.



**Gráfico 3:**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín.

La inflación más baja fue en el mes de abril del 2007 debido a que en este mes los precios de los productos alimenticios no tuvieron un incremento que afecte a la inflación. En los meses de septiembre y noviembre 2007 se presentaron las tasas de inflación más altas del año, en buena medida como resultado del incremento de los precios en los productos alimenticios. Sin embargo de lo anterior, en el mes de noviembre, algunos precios de alimentos experimentaron correcciones significativas que se tradujeron en una atenuación de la tasa de inflación, tal es el caso de productos agrícolas como aguacates, col, papaya, plátano maduro, plátano verde y de otros como la pasta dental, principalmente.

En noviembre, la inflación de 10 productos de la canasta básica explicó el 62.0% de la inflación a noviembre, por lo que el aumento no es generalizado. La variación de los precios de los productos alimenticios en noviembre es la principal causante de la inflación del mes.



Desde diciembre 2007 hasta abril 2008 la inflación se ha incrementado, esto se debe a que los precios de los productos han subido.

Las Bebidas alcohólicas han sufrido el mayor incremento de precios en abril en términos anuales, pero este no ha sido el factor que ha determinado el aumento de los precios, la causa del incremento ha sido por el incremento de precios de los productos alimenticios, tal como se ha venido observado en los cuatro últimos meses del presente año. En el mes de abril, el Gobierno Nacional fijó los precios del arroz, leche, maíz y la caja de banano; fijaciones resueltas con el propósito de evitar la especulación y la continua alza de precios de algunos bienes que conforman la canasta básica, como resultado de la escasez de los mismos por diversos motivos tales como el exceso de lluvias.

En el caso del arroz y el maíz, la medida regirá durante la cosecha de 2008 y, en el del banano (USD. 4,70), durante todo el año. Productos como la harina, se comercializan directamente a través del Banco Nacional de Fomento como apoyo del Gobierno. En busca de “una nueva etapa en las relaciones entre industriales y ganaderos”, el Estado fijó por primera vez un reparto del precio de venta al público: el 45% para los industriales y el 55% restante para los ganaderos.

Un aspecto fundamental para el incremento de los precios a nivel local ha sido también el aumento de los precios internacionales de varios productos agrícolas que se consumen a nivel mundial debido al aumento de la demanda agregada y de otros bienes que sirven como insumo para la producción.

En marzo 2008, la Inflación de los productos Transables del Ecuador (8.33%) sobrepasa a la Inflación Internacional (7.12%) en más de 1 punto porcentual y duplica a la de Estados Unidos (3.98%).



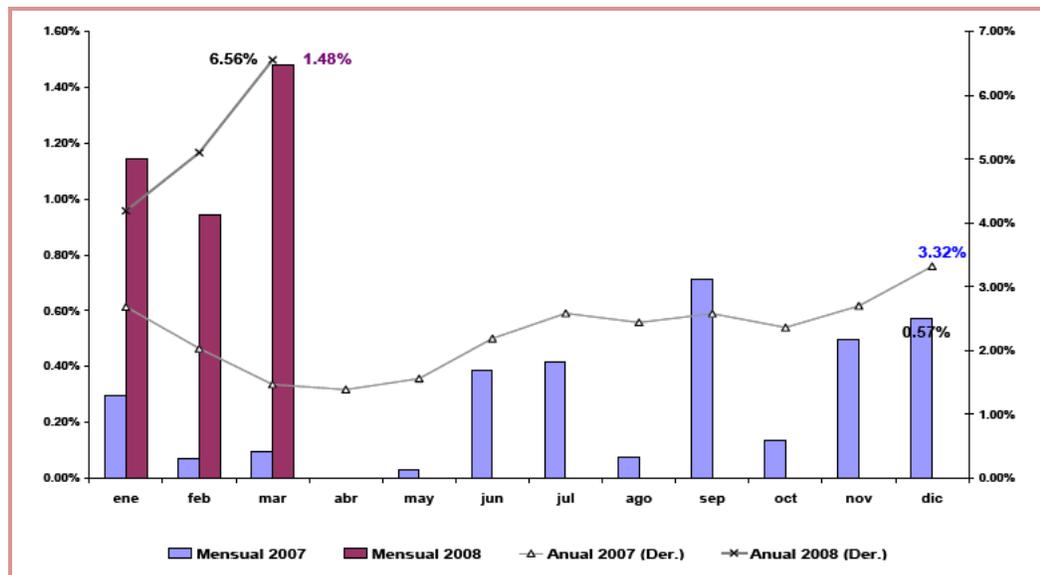
Por otra parte, aumentos de la inflación, fueron ocasionados por la fuerte depreciación del dólar norteamericano, que al devaluarse estimula que los precios de los productos que provienen del exterior sean más costosos.

Pero bajo el mismo razonamiento, y por el contrario, otros productos nacionales se abaratan con respecto al exterior y los socios podrían adquirir los bienes a menores precios, aumentando la demanda externa.

### INDICES DE PRECIO AL CONSUMIDOR

Mide las variaciones a lo largo del tiempo promedio de precios de una canasta de bienes y servicios que se los considera representativos del hábito de consumo de las familias de un país determinado.

**Gráfico 4:**



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Estadísticas del Banco central del Ecuador

El IPC registró una variación anual 2008 de 6.56%, inflación del mes de marzo alcanzó una tasa de 1.48%.



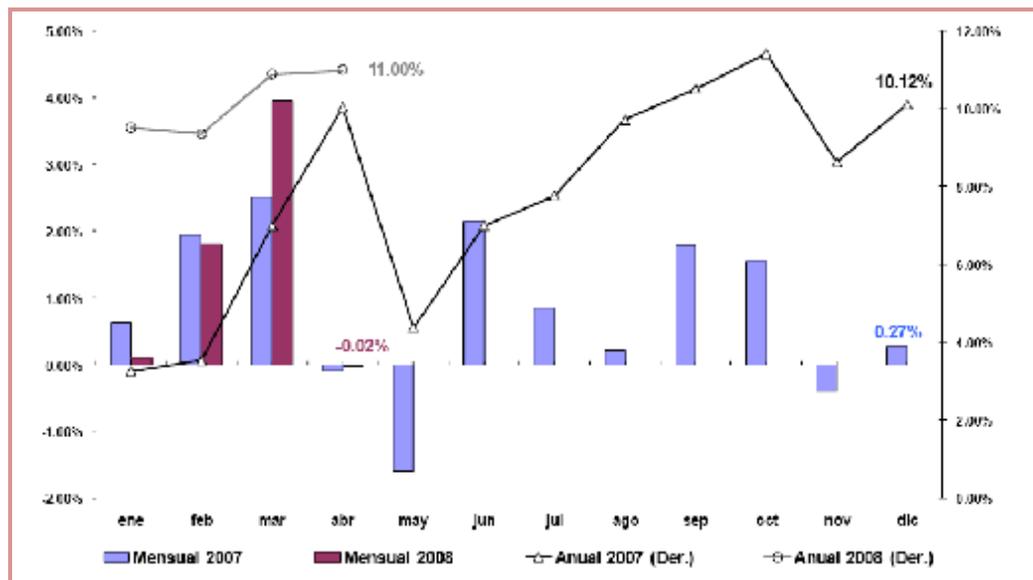
El clima es uno de los factores que afectó al precio del consumidor principalmente en productos agrícolas, las inundaciones ocasionaron el cierre de vías lo que impedía que los productos lleguen a su destino y lo poco que había subía el precio. En el mes de abril otro factor que ocasionó el incremento en el precio de productos agrícolas fue la semana santa.

Los productos de mayor incidencia en la inflación de enero a marzo fueron: alimentos y bebidas no alcohólicas; bebidas alcohólicas y tabacos; restaurantes y hoteles; prendas de vestir y calzados.

### INDICES DE PRECIOS AL PRODUCTOR

Mide la evolución de los precios de un conjunto de bienes en su primer nivel de venta, es decir, los precios que fijan los productores.

**Gráfico 5:**



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Estadísticas del Banco central del Ecuador



La tasa anual obtenida por el IPP en el mes de abril (11.0%), confirma el repunte inflacionario que se viene observando durante el presente año.

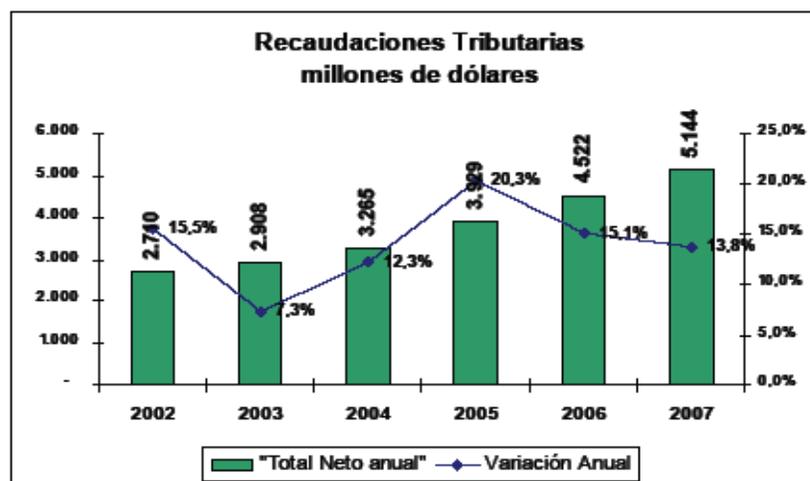
La inflación al productor en diciembre de 2007 fue negativa en 1.59%. Los productos que contribuyeron al incremento mensual del índice de precios al productor de diciembre fueron productos de la agricultura, la silvicultura y la pesca. La inflación anualizada al mes de diciembre fue 18.16%.

### RECAUDACIONES TRIBUTARIAS

Las recaudaciones tributarias no son más que las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley, que deben pagar las personas naturales y las sociedades que se encuentran en las condiciones previstas por la misma.

Los impuestos sirven para financiar los servicios y obras de carácter general que debe proporcionar el Estado a la sociedad. Los que se destacan son los servicios de educación, salud, seguridad y justicia y en infraestructura, lo relativo a la vialidad y la infraestructura comunal.

**Gráfico 6:**



Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: Servicio de Rentas Internas



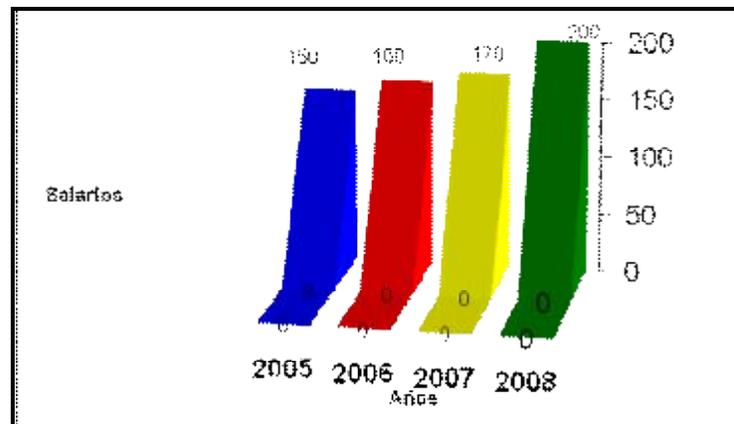
De acuerdo al gráfico presentado, se puede dar cuenta que año tras año las recaudaciones tributarias han crecido, así tenemos que en el año 2007 se incrementaron en un 13.8% en relación al año 2006, lo que refleja el cumplimiento de la sociedad con el Estado, a fin de que este aumente su presupuesto.

El IVA representa un 54% del total neto recaudado en el 2007. Otro rubro con mayor crecimiento fue el del Impuesto a la Renta con el 16.3%, influenciado principalmente por la elevación de los porcentajes en las retenciones a la fuente efectuados a terceros y anticipos a la renta.

### EVOLUCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

El Salario Básico es un sueldo pagado a todas las personas de una sociedad.

**Gráfico 7:**



FUENTE: Estadísticas INEC  
ELABORADO: Mayra Moscoso Espín



Desde el año 2005 hasta el presente año, se ha incrementado el salario básico unificado para el sector privado, así tenemos que en el 2005 era de USD 150,00; para el 2006 era de USD 160,00; para el 2007 era de USD 170,00; y, en el presente año tuvo un incremento de USD 30,00 representando un incremento del 18% en comparación al año 2007.

### **PRECIOS DE LOS INSUMOS**

En cuanto a los precios de los insumos, la dolarización fue positiva para el sector pues generó una estabilidad de precios a nivel de productor, fabricante y/o importador. Antes de ella, la volatilidad en los mismos impedía planificar aún a mediano plazo y produjo la necesidad de calcular precios finales en dólares para proteger las inversiones del elevado costo financiero, especialmente.

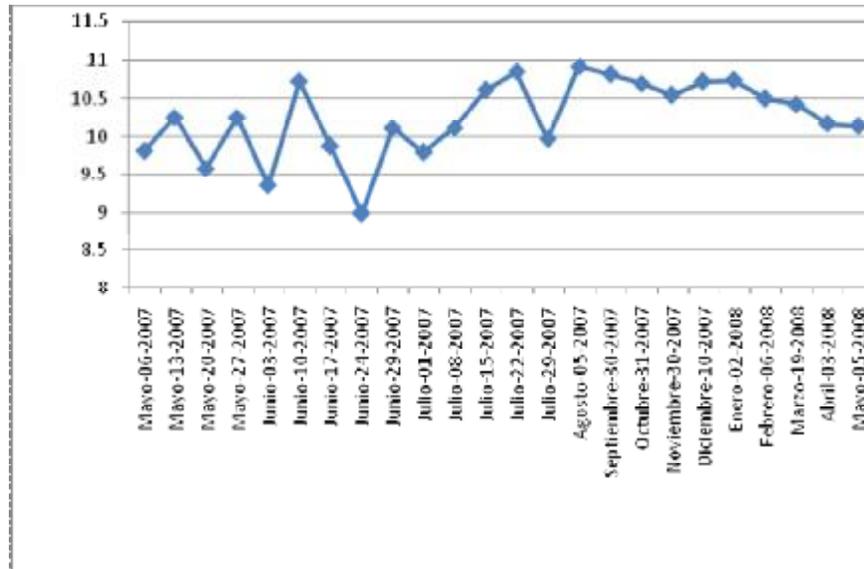
Debido a la estabilidad que se empieza a notar en los precios de los principales materiales de construcción de obras de infraestructura, permite que este mercado planifique a mediano y hasta a largo plazo.

### **TASA DE INTERÉS ACTIVA**

Es aquella que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa pasiva es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La tasa de interés activa es una variable clave en la economía ya que indica el costo de financiamiento de las empresas.



**Gráfico 8:**



Fuente: Estadísticas BCE  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

Como se observa en el gráfico la tasa de interés activa tiene una tendencia al alza y a la baja, así tenemos que la tasa más alta fue en junio 10 del 2007, a partir de septiembre del 2007 la tasa ha tenido una mediana estabilidad debido a que no ha aumentado en mayor porcentaje, gracias a las decisiones oportunas del actual gobierno.

### TASA DE INTERÉS PASIVA

Es aquella que pagan los intermediarios financieros por el dinero captado.





emigrantes. Por lo tanto la evolución del PIB incrementó durante el 2004 en 3% y el 2005 en 1.6%.

Desde el punto de vista de los precios, según la Cámara de la Construcción de Quito CCQ, el costo del metro cuadrado de construcción en general se ha visto afectado por ligeras elevaciones debido al incremento en algunos materiales. Así, entre diciembre 2005 y marzo de 2006 se aprecia que el costo del m<sup>2</sup> de la vivienda unifamiliar con acabados medios (estructura de hormigón armado, mampostería de bloque, puertas de madera, ventanas de hierro, pintura de caucho, instalaciones empotradas, parquet de chanul, azulejo tradicional unicolor, piezas sanitarias nacionales) y la vivienda multifamiliar fueron las más afectadas con incrementos del 4.1 y 3.8%, respectivamente.

El sector de la construcción en los últimos años se ha visto promovido por medio de ferias en diferentes partes del país, así como en el exterior: tenemos que por ejemplo se desarrolló una feria en Madrid denominada MI CASA EN ECUADOR, dirigida a emigrantes ecuatorianos radicados en España. Este evento fue organizado por la CCQ y la Compañía Getting Save Managment, GSM Cía Ltda., con el apoyo de las Cámaras de la construcción del país, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, la Cámara de Comercio de Cuenca, el Colegio de Arquitectos del Ecuador, el Banco del Pichincha y, Caja Madrid.

En 2005 los precios del cemento se incrementaron en 12.5% y los del hierro en 2.2%. El precio del cemento en el Ecuador es más caro en un 23.5% que en el Perú y 35.4% más caro que en el sur de Colombia. Las cementeras ecuatorianas ofertaron durante 2005, 3.715 millones de toneladas de cemento. En el mismo lapso, se importaron 306 millones de toneladas métricas de hierro en barra.



Según los cálculos del VI Censo de Población y Vivienda, que se llevó a cabo en el 2001, de cada 100 ecuatorianos, 16 poseen vivienda propia.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INEC- se ha generado un déficit de, aproximadamente, 200.000 unidades, en los últimos cinco años. El déficit total de vivienda, según el Banco Mundial, era de 1'200.000 unidades (sumados el déficit cuantitativo y el cualitativo) en 1997. Consideremos que en el 2001, se contabilizaron 3'456.103 unidades habitacionales, de las cuales 2'048.000 son casas o villas y 282.000 son departamentos. El resto son construcciones precarias que muy posiblemente, no reúnen las condiciones mínimas de habitabilidad y que por tanto, estarían incluidas en el déficit cualitativo.

Hábitat para la Humanidad y Citygroup apoyan la construcción de casas en Quito y Guayaquil para de alguna forma suplir la falta de vivienda.

En los últimos cinco años el sector de la construcción ha tenido un comportamiento favorable en cuanto al PIB.

En el periodo de 1999 al 2005 la participación de este sector en el PIB llegó al 8%. En el año 2006 aportó de manera significativa al PIB total de la economía ecuatoriana, esto se dio debido a la confianza de los inversionistas en proyectos inmobiliarios, facilidades crediticias actuales, aumento de demanda de vivienda y adjudicación de nuevos contratos.

En el año 2007 el PIB alcanzó un 4.5%, aunque se esperaba fuera un poco más. Para este año se prevee un PIB del 7%

Este sector es muy importante ya que es fuente generadora de empleos, tanto en ésta actividad, como en actividades relacionadas (transporte, cemento, comercio, hierro).



El sector de la construcción está liderado por el sector privado, en el que sobresale la construcción de vivienda. Los factores que se considera han contribuido a este sector son los programas de vivienda social que están prácticamente detenidos y la construcción formal atiende básicamente a sectores con ingresos medios y altos, por lo tanto el déficit habitacional no disminuye. La construcción más demandada se encuentra en el rango de precios de entre 17.500 y 35.500 dólares. El 80% de los hogares están dispuestos a comprar viviendas de hasta 35.000 y el 88.4% de la demanda potencial calificada se encuentra en los segmentos de ingresos comprendidos entre los sectores bajo y medio. Uno de los factores clave para el auge del sector de la construcción privada han sido las condiciones de financiamiento que ofrecen tasas de interés más convenientes y plazos más amplios.

En cuanto a la materia prima que se la trae de afuera, en los últimos años ha tenido un incremento sostenible entre el 2002 y el 2007, de un 103.3%. esto es de acuerdo a datos obtenidos de London Metal Exchange.

Esto es grave para el sector ya que incrementa el valor de sus inventarios tanto de materia prima, productos en proceso, así como del producto terminado.

#### **2.2.1.1.3. Factores Socio Culturales**

El tipo de vivienda que las personas demandan en el Ecuador es de cemento armado con aluminio las ventanas, esto va desde la vivienda del bono solidario hasta las viviendas suntuosas es decir que este elemento es tan maleable que puede estar desde la forma más simple hasta formas complejas.



#### **2.2.1.1.4. Sistema Financiero**

El sistema financiero del Ecuador se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas y instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos en el eje central, ya que cubren con más del 90% las operaciones del total del sistema.

La actividad del sector financiero se desarrolla más en el ámbito privado y depende mucho de la situación del sistema financiero.

Este sector se alimenta de las remesas de los extranjeros principalmente, lo que sirve como fuente de financiamiento.

##### **2.2.1.1.4.1. Instituciones Financieras Privadas**

En el Ecuador son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.

Las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda son instituciones cuya actividad principal es la captación de recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, la construcción y al bienestar familiar de sus asociados.



El organismo que controla a estas instituciones es La Superintendencia de Bancos, misma que se encargará de autorizar la conformación de estas empresas, que se constituirán bajo la forma de una compañía anónima, excepto las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

En el Ecuador hay una variedad de instituciones financieras privadas. En la última década se ha observado que en el sistema financiero nacional persiste una marcada concentración de captaciones y colocaciones en no más de cinco bancos, que son:

- ü PINCHINCHA
- ü GUAYAQUIL
- ü PACIFICO
- ü PRODUBANCO
- ü BOLIVARIANO

#### **2.2.1.1.4.2. Instituciones Financieras Estatales**

Las instituciones financieras estatales con las que cuenta el país son:

- Ø **Banco Central del Ecuador – BCE.-** promueve el desarrollo económico y la estabilidad financiera del país.
- Ø **Banco Ecuatoriano del Estado - BEDE.-** financia proyectos de inversión relacionados con infraestructura, servicios públicos, medio ambiente y necesidades de los gobiernos seccionales, a través de crédito y otros mecanismos financieros modernos en las mejores condiciones para sus clientes.



- Ø **Banco Ecuatoriano de la Vivienda – BEV.-** participa en el financiamiento directo de la vivienda de interés social.
- Ø **Banco Nacional de Fomento - BNF.-** brinda productos y servicios financieros competitivos e intervienen como ejecutor de la política de gobierno para apoyar a los sectores productivos y a sus organizaciones, contribuyendo al desarrollo socio – económico del país.
- Ø **Corporación Financiera Nacional – CFN.-** estimula la inversión e impulsa el crecimiento económico sustentable y la competitividad de los sectores productivos y de servicios del Ecuador.
- Ø **FONDO DE SOLIDARIDAD.-** financia, a nivel nacional, programas de desarrollo humano en los sectores de educación, salud, saneamiento ambiental y para la remediación de los efectos causados por desastres naturales.
- Ø **IECE.-** Conceder crédito educativo a los estudiantes y profesionales ecuatorianos privilegiando a los de escasos recursos económicos, para financiar en forma total o parcial, estudios en el país o en el exterior.

#### **2.2.1.2. Microambiente**

El estudio del microambiente en el que se desarrolla la corporación es muy importante debido a que permite a la institución saber como se desenvuelve su situación interna así como su relación con clientes y proveedores.

##### **2.2.1.2.1. Proveedores**

El aluminio es la materia prima principal de la industria.



La materia prima de este sector proviene de ocho países, la corporación trabaja con tres compañías distintas para la provisión de sus insumos.

El aluminio es importado de Brasil y Trinidad y Tobago.

Entre los principales productos que comercializa la corporación tenemos: ventanas corredizas, ventanas proyectables, mamparas, puertas corredizas, puertas batientes, cortinas de baño, divisiones de interiores, fachadas flotantes, piel de vidrio, perfiles estructurales, Tubos (redondos, cuadrados, rectangulares, estriados, tubería de riego), barras sólidas, perfiles para carrocerías (ventanas, pasamanos, sardineles), ventilación integral, etc.

La perfilería de aluminio de la empresa puede encontrarse en varios acabados (anodizado) Paleta de colores o en varios colores (pintura electrostática).

La empresa también comercializa láminas de aluminio lisa (1.5, y 2 mm.) y lámina de aluminio corrugada ( 1.5, 2 y 3 mm.); vidrio flotado claro de ( 3,4,6,8 y 10 mm. ) y toda la gama de productos Sika.

Los productos que ofrece la corporación son:

**Cortina de baño.-** se las utiliza con el afán de evitar la salida de agua desde el interior de la ducha o tina de baño.

**Cortinería y persianas.-** se las utiliza como estructura sea para sostener cortinas o persianas que ayudan a controlar el ingreso de la luz.

**Mamparas.-** se las utiliza para dar claridad a ambientes grandes que no necesitan de ventilación, también sirve para hacer divisiones de interiores.



Estas se encuentran divididas por series, tienen las mismas medidas, pero depende del poder adquisitivo de los clientes.

**Puertas.-** dentro de estas tenemos las puertas corredizas, las que se las utiliza para aprovechar espacios en casas, departamentos, oficinas, entre otros. Hay una variedad de puertas que se las utiliza de acuerdo al espacio en que se las va a utilizar.

**Tubos.-** dentro de esta línea hay una amplia variedad de tubos de aluminio (cuadrados, rectangulares, rectangulares con aleta, redondos, entre otros), los cuales son utilizados en diferentes aplicaciones (vitrinas, puertas, divisiones de interiores, antenas de televisión, mesas, etc.) Los tubos de riego y transportador son aplicados en su gran mayoría en el sector agrícola (tubería de riego, elevadores, transportadores para banano).

**Rectangulares.-** dentro de estos tenemos una gran variedad, de diseños y tamaños, van de acuerdo al mercado

**Varios.-** el aluminio se aplica en varias cosas y da un sinfín de soluciones a algunas necesidades.

**Carrocerías.-** el aluminio sirve para hacer diferentes modelos de cabinas, se las utiliza para los negocios, son prácticas y dan elegancia.

**Cielo raso.-** el aluminio es elegante y sencillo por lo que se utiliza en lugares que son visibles, además hay una amplia gama cielo raso de acuerdo al lugar.

**Escalera.-** actualmente hay una variedad en aluminio para realizar escaleras de acuerdo al lugar en el que van a ser ubicadas, este material es bueno porque es fácil de transportarlo y tiene un acabado fuera de lo común.



Dentro de otros productos que ofrece la empresa se tiene pasamanos, revestimientos, tiraderas y bisagras, todos estos productos proporcionan un toque de elegancia y sencillez a cada uno de los rincones de una casa.

**Ventanas.-** estas se aplican en lugares que se quiera dar claridad y/o ventilación. Tiene las siguientes variaciones:

- Celosía
- Corrediza 2000
- Corrediza 7 perfiles
- Corrediza estándar
- Corrediza pesada
- Fija económica
- Fija estándar
- Proyectable

Cada una de estas se utiliza de acuerdo al lugar en el que se las va a colocar, el diseño que se desea y el costo que tiene.

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. presenta una nueva Línea Evolución compuesta por mamparas, puertas batientes y la puerta corrediza Múltiple con alternativas de diseño que amplían la gama de soluciones para satisfacer las exigencias de innovación y confort de nuestros clientes.

**Mampara Evolución.-** en versiones de 2 y 3 pulgadas con alternativas de diseño que amplían la gama de soluciones para satisfacer las exigencias de innovación y confort de nuestros clientes.



Las características que estas presentan son:

- Sistemas durables, seguros, fáciles de ensamblar e instalar.
- El diseño de juntas perimetrales en el marco permite aplicar un sellado por el interior o exterior del mismo.
- El diseño de doble junquillo permite la instalación de vidrio por el interior o exterior, según sus requerimientos.
- La variedad de junquillos permite la utilización de diferentes tipos y espesores de vidrio con alternativas de control acústico y térmico del espacio.
- El diseño de tornilleros proporciona ahorro de tiempo y mano de obra en su ensamble.

#### **Puerta Corrediza Múltiple Evolución.-**





Las ventajas de este producto son:

- Su innovador diseño nos permite utilizar mayor cantidad de hojas para cubrir grandes luces.
- La utilización de felperos en todas las hojas como en los marcos del Sistema Múltiple nos garantiza un mejor control del viento, polvo y ruido.
- Su innovador diseño incluye un sistema propio de malla antimosquito que nos facilita su manejo.

**Puerta Batientes Evolución.-** diseño de perfiles en 1 ½, 2 y 3 por 1 ½ pulgadas, que amplían la gama de soluciones para satisfacer las exigencias de innovación y confort de nuestros clientes.



Las ventajas de este producto son:

- Sistema que nos permite un fácil ensamble e instalación con el uso de pivotes y cierra puerta de piso.
- Nos ofrece alternativas de diseño con junquillos triangulares o curvos.
- El diseño del perfil Porta Felpa Independiente nos ofrece una mejor protección contra el viento y el polvo.



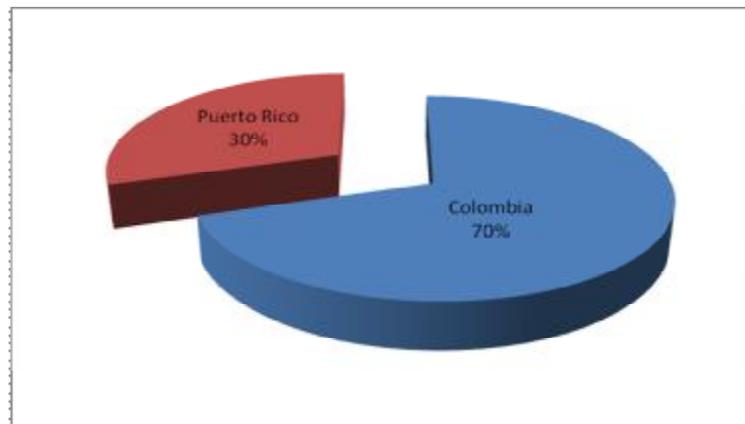
### 2.2.1.2.2. Clientes Externos

Los clientes externos que tiene la corporación son Colombia y Puerto Rico.

A Colombia se exporta el 70% a través de la empresa VITRAL, está posee centros de distribución en la ciudad de Cali y Bogotá y tiene alrededor del 10% del mercado colombiano de perfilería.

A Puerto Rico se exporta el 30% de los productos de la entidad.

**Gráfico 10:**



Fuente: Corporación de Aluminio Ecuador S.A.  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

### 2.2.1.2.3. Clientes Internos

Los clientes internos de la corporación son casi todo el territorio nacional, mediante 48 distribuidores exclusivos que tiene en 20 provincias del país y un local propio en la ciudad de Guayaquil.

El 70% de la producción es vendida a nivel nacional.

Los clientes con los que cuenta la corporación se encuentran en:



**Cuadro 3:**

Costa	Sierra	Oriente
<ul style="list-style-type: none"><li>• <u>Atacames</u></li><li>• <u>Babahoyo</u></li><li>• <u>Esmeraldas</u></li><li>• <u>Galápagos</u></li><li>• <u>Guayaquil</u></li><li>• <u>La Troncal</u></li><li>• <u>Libertad</u></li><li>• <u>Machala</u></li><li>• <u>Manta</u></li><li>• <u>Milagro</u></li><li>• <u>Piñas</u></li><li>• <u>Portoviejo</u></li><li>• <u>Salinas</u></li><li>• <u>Santo Domingo</u></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <u>Ambato</u></li><li>• <u>Azoguez y Cañar</u></li><li>• <u>Cayambe</u></li><li>• <u>Cuenca</u></li><li>• <u>Gualaceo</u></li><li>• <u>Guaranda</u></li><li>• <u>Ibarra</u></li><li>• <u>Latacunga</u></li><li>• <u>Loja</u></li><li>• <u>Otavalo</u></li><li>• <u>Quito</u></li><li>• <u>Riobamba</u></li><li>• <u>Sangolquí</u></li><li>• <u>Tulcán</u></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <u>Lago Agrio</u></li><li>• <u>Macas</u></li><li>• <u>Puyo</u></li><li>• <u>Sucúa</u></li><li>• <u>Tena</u></li></ul>

Fuente: Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

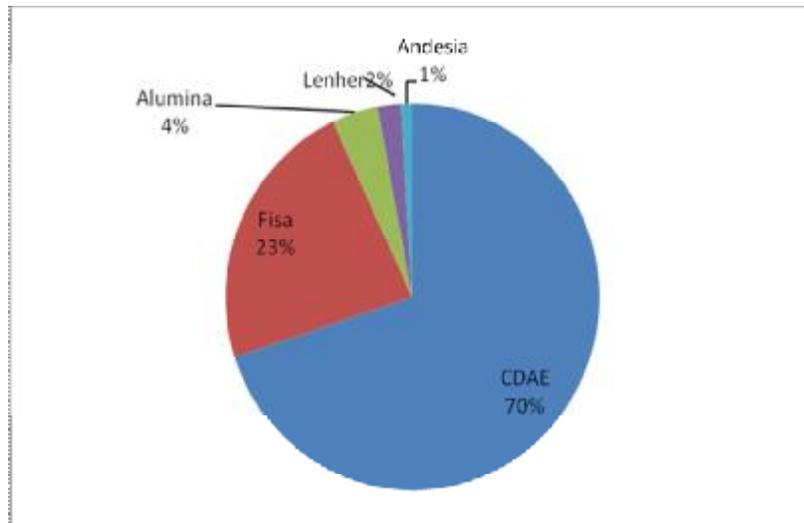
#### 2.2.1.2.4. Competencia

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. es líder en la producción y distribución de perfiles de aluminio en el país, y cuenta con sólida presencia en la Región Andina, ya que desde hace veinte y tres años ha exportado en forma continua hacia el mercado colombiano.

La empresa se ha posicionado como el líder en las ventas de perfilería de aluminio en el país con un 70% de participación en el mercado, el 30% restante se encuentra distribuido entre pequeñas empresas que se dedican a la comercialización de aluminio, entre estas tenemos: Fisa, Alumina, Andesias, Lenher.



**Gráfico 11:**



**Fuente:** Corporación de Aluminio Ecuador S.A.  
**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

#### **2.2.1.2.5. Organismos de control**

Los organismos de control que regulan a la corporación son:

La Superintendencia de Compañías.

La Aduana

La corporación está regida por la siguiente legislación:

#### **LEY ORGANICA DE ADUANAS**

##### **CAPITULO IV**

##### **OPERACIONES ADUANERAS**

**Art. 30.-** Cruce de la Frontera Aduanera.- El ingreso o salida de personas, mercancías o medios de transporte, al o del territorio nacional se efectuará únicamente por los lugares y en los días y horas habilitados por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.



Todo medio o unidad de transporte que ingrese al territorio aduanero queda sujeto al control de la Corporación Aduanera Ecuatoriana y se dirigirá por la vía habilitada a la bodega de almacenamiento temporal.

**Art. 31.-** Recepción del Medio de Transporte.- Todo medio o unidad de transporte será recibido en la zona primaria por el distrito de ingreso, al que presentarán los siguientes documentos exigibles: manifiesto de carga internacional o carta de porte, lista de pasajeros y tripulantes, lista de suministros y rancho; y, guía de valija postal, en su caso.

Cumplida la recepción legal del medio de transporte, el Gerente Distrital o su delegado declarará la libre práctica, para la carga, descarga y demás operaciones aduaneras.

**Art. 32.-** Carga y descarga.- La mercancía que provenga del exterior, por cualquier vía, deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga.

Declarada la libre práctica del medio, de transporte, el Gerente Distrital autorizará la descarga de las mercancías importadas en la zona primaria, en los días y horas hábiles o habilitados.

El Gerente Distrital podrá autorizar la descarga fuera de los lugares habilitados para el efecto, cuando la cantidad, volumen o naturaleza de las mercancías lo amerite.

Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Administración Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte.



**Art. 33.-** Fecha de Llegada.- Por fecha de llegada de las mercancías se entiende la de su entrega en los recintos habilitados para almacenamiento temporal.

**Art. 34.-** Arribo Forzoso.- El medio de transporte que arribe por causas de mal tiempo u otras de fuerza mayor a un puerto distinto al de su destino se sujetará al control de la Administración Aduanera más cercana.

Producido el arribo forzoso, el conductor comunicará el hecho a la autoridad naval, aérea o terrestre, según corresponda, quien notificará inmediatamente del particular al distrito de la jurisdicción.

El arribo forzoso se considerará legítimo cuando sea justificado por el conductor ante las autoridades competentes y éstas así lo declaren.

Declarado legítimo el arribo forzoso, el Gerente Distrital, a solicitud del propietario o consignatario de las mercancías o de oficio, autorizará la realización de las operaciones aduaneras que correspondan.

**Art. 35.-** Cambio de Puerto.- Las mercancías que lleguen al país y figuren en el manifiesto de carga como destinadas a un puerto, en casos de fuerza mayor o caso fortuito, a solicitud del transportista, quien adjuntará la Carta de Corrección y previa autorización del Gerente Distrital del destino original, podrán descargarse para su despacho en otro puerto habilitado.

En los casos en que por disposición de autoridad competente se cambie el puerto de descarga de las mercancías, los consignatarios o dueños de las mercancías podrán efectuar los trámites para desaduanizar en dicho puerto.



**Art. 36.-** Faltantes de Mercancías.- Las mercancías que aparecieren manifestadas como destinadas a un puerto para ser descargadas en él y no hayan sido entregadas al lugar habilitado para su recepción, sin la justificación determinada en el sanciones establecidas en esta ley.

**Art. 37.-** Transbordo.- Realizada la recepción del medio de transporte, a solicitud del transportista, el Gerente Distrital autorizará, bajo su vigilancia y dentro de la zona primaria a que se realice el transbordo total o parcial de las mercancías manifestadas, de un medio de transporte a otro, para continuar hacia su destino en el exterior, sin que se requiera el reconocimiento de las mercancías.

**Art. 38.-** Transporte Multimodal.- Se entiende por transporte multimodal la movilización de mercancías por dos o más medios de transporte diferentes, fuera del territorio aduanero.

Para el despacho de las mercancías provenientes del exterior que hubieren utilizado este sistema de transporte, el distrito aceptará los sucesivos conocimientos de embarque, guías aéreas o carta de porte, según el caso.

**Art. 39.-** Almacenamiento Temporal.- Las mercancías descargadas serán entregadas por el transportista a las bodegas de almacenamiento temporal dentro de las veinte y cuatro horas siguientes al descargue, bajo el control distrital, en espera de la declaración respectiva.

Las mercancías de exportación ingresarán al almacenamiento temporal cuando deban someterse al aforo físico, en aplicación del sistema aleatorio.

El Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, previa suscripción del correspondiente contrato de concesión, autorizará el



funcionamiento de las bodegas para el almacenamiento temporal de mercancías.

**Art. 40.- Responsabilidades.-** Los propietarios o concesionarios de bodegas destinadas al almacenamiento temporal de mercancías y depósitos aduaneros indemnizarán al dueño o consignatario por el valor equivalente a la pérdida o daño de ellos. Los propietarios o concesionarios serán responsables ante el fisco por el pago de los tributos correspondientes, excepto cuando concurren circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor aceptadas por la Administración Aduanera. La indemnización comprenderá el valor CIF o FOB de la mercancía, según se trate de importación o exportación, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar.

El dueño, consignatario o el consignante indemnizará por los daños y perjuicios causados en las bodegas, ya por la naturaleza o peligro de sus mercancías, por no haber manifestado estas condiciones en los documentos de embarque, o no haber expresamente informado de ellas a quienes tienen su custodia.

**Art. 41.- Derechos del Propietario, Consignatario o del Consignante.-** En el manifiesto de carga el propietario, consignatario o el consignante, en su caso, señalará la bodega en la que el transportista efectuará la entrega de sus mercancías para el almacenamiento temporal.

Durante el almacenamiento temporal y antes de presentar la declaración, el propietario o consignatario o su representante, previa autorización del Gerente Distrital y bajo su control, podrá efectuar el reconocimiento de sus mercancías, para verificar la exactitud de la mercancía con la información documental recibida y, procurar su adecuada conservación.



**Art. 42.-** Reembarque al Exterior.- El consignatario o el destinatario podrá solicitar el reembarque de las mercancías manifestadas, mientras no hayan sido declaradas al régimen de consumo, en abandono expreso o tácito, o no se haya configurado, respecto de ellas, presunción fundada de delito aduanero.

El reembarque será autorizado por el Gerente Distrital de ingreso o de destino final de las mercancías y, será obligatorio en el caso de las de prohibida importación y, cuando no presente el certificado de inspección en origen y procedencia cuando sea exigible.

El reembarque se realizará desde el distrito de ingreso o de destino final, bajo el control del Servicio de Vigilancia Aduanera.

## CAPITULO V

### DECLARACION ADUANERA

**Art.- 43.-** Obligatoriedad y Plazo.- El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

En las importaciones, la declaración se presentará en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías.



En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

El Gerente Distrital podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento y previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el mismo.

**Art. 44.- Documentos de Acompañamiento.-** A la declaración aduanera se acompañarán los siguientes documentos:

- a) Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte;
- b) Factura comercial y póliza de seguro expedida de conformidad con la Ley;
- d) Certificado de origen cuando proceda;
- f) Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – Comexi – y/o por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en el ámbito de sus competencias.

**Art. 45.- Aceptación de la Declaración.-** Presentada la declaración, el Distrito verificará que ésta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejará con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Si no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándole un número de validación para continuar su trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.



En caso de existir observaciones a la declaración, se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes; corregida ésta, el Distrito la aceptará.

Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considerará firme y se sujetará en forma obligatoria al aforo físico.

La declaración aduanera no será aceptada por el Distrito cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

**Art.- 46.- Aforo.-** Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Los aforos físicos se realizarán por parte de la Administración Aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuarán en destino sobre la base de perfiles de riesgo, que serán determinados conforme a las disposiciones que dicte para su aplicación el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en base a las prácticas y normativa internacional.

Como parte del aforo físico, o como acto previo, la CAE podrá utilizar sistemas tecnológicos de escaneo con rayos X o similares, para el control de mercancías y productos que ingresen al país o que se exporten.

El perfil de riesgo estará compuesto de un conjunto de variables relacionadas con las operaciones de comercio exterior y que permitan



---

identificar el nivel de riesgo de las transacciones de importación a cualquier régimen aduanero.

Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador respecto de las obligaciones tributarias generadas por la importación de mercancías sujetas a su control, así como por las multas que se le impongan, sin perjuicio de las demás responsabilidades civiles y penales a que hubiere lugar, las cuales no podrán ser limitadas por el contrato.

El aforo físico en destino se efectuará obligatoriamente, en los siguientes casos:

- a) Cuando, como resultado de la aplicación del sistema de perfiles de riesgo resulte seleccionado para el aforo;
- b) Cuando así lo resuelva la Administración Aduanera, por existir indicios de delito aduanero;
- c) Cuando lo solicite el declarante;
- d) Cuando sea la primera vez que un importador presenta una declaración aduanera, o si el importador no ha realizado importaciones durante los dieciocho meses previos a la importación actual;
- e) Cuando no exista antecedentes de importación de una mercancía particular;
- f) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la Aduana a su declaración; y,
- g) Cuando se determine a través del proceso de selección aleatoria, el mismo que no será superior al 5% del total de las declaraciones presentadas en el mes.

El Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, dictará la normativa que regule los aforos físicos y documentales y sus costos”.



Toda importación, cuyo valor sea superior a 4.000 dólares de los Estados Unidos de América, deberá contar con el correspondiente certificado de verificación en origen, excepto las importaciones destinadas al sector diplomático y consular, las mercaderías declaradas en tránsito aduanero con destino al exterior, el equipaje acompañado de viajero las amparadas en los artículos 69 y 70 de esta ley y los productos de pesca en alta mar.

Toda mercadería proveniente de zonas francas, puertos libres, puertos de transferencia y, en general de los denominados paraísos fiscales, ingresados vía terrestre, marítima, fluvial o aérea, será obligatoriamente sometida a aforo físico en destino.

Los certificados de inspección en origen emitidos por las compañías verificadoras tienen la categoría de instrumento público.

**Art. 47.-** Plazo para el Aforo Físico.- En los casos señalados en el artículo anterior, el aforo físico se realizará en forma inmediata, será público y con la presencia del declarante o su Agente de Aduana.

Si como resultado del aforo físico se determinan faltantes o averías, el Gerente Distrital dispondrá la cancelación de los tributos en consideración a la mercancía determinada, existente o en buenas condiciones.

Si del aforo físico se estableciere presunciones de responsabilidad por infracciones aduaneras, se observará el procedimiento establecido en esta ley para su juzgamiento y sanción.

**Art. 48.-** Consulta de Aforo.- Cualquier persona podrá consultar al Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el reglamento a esta ley. Su dictamen será de aplicación general y obligatorio y se publicará en el Registro Oficial.



**Art. 49.- Autorización de Pago.-** El Distrito autorizará el pago de los tributos aduaneros:

- a) Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria; y,
- b) Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formular a la declaración.

**Art. 50.- Entrega de la Mercancía.-** Procede la entrega de las mercancías:

- a) Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior;
- b) Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior; y,
- c) Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.

Ordenada la entrega de la mercancía ninguna autoridad podrá, retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.

**Art. 51.- Abandono Tácito.-** El Gerente Distrital declarará de oficio y notificará al propietario, consignatario o consignante el abandono tácito de las mercancías, por las siguientes causas:

- a) La falta de presentación de la declaración dentro de los quince días hábiles de ingresada la mercancía a las bodegas de almacenamiento temporal;
- b) La ausencia del declarante para el aforo físico transcurridos cinco días hábiles desde la fecha de recepción de la notificación de la fecha fijada para el efecto;
- c) La falta de pago de tributos aduaneros en los dos días hábiles siguientes desde que la declaración quedó firme o desde que se practicó el aforo; y,
- d) Cuando se hubiere vencido el plazo de permanencia de la mercancía en los depósitos aduaneros.



**Art. 52.-** Efectos del Abandono Tácito.- Las mercancías declaradas en abandono tácito se rematarán en subasta pública o serán materia de venta directa, de acuerdo a las normas establecidas en esta ley y su reglamento.

El propietario, destinatario o consignante cuyas mercancías hubieren sido declaradas en abandono tácito, tendrá derecho a liberarlas hasta antes del remate o venta directa, previo el pago de la totalidad de los valores que adeude por concepto de tributos, intereses, multas y gastos ocasionados.

**Art. 53.-** Verificación y Rectificación.- Dentro del plazo de tres años contados desde la fecha de pago de los tributos al comercio exterior, las declaraciones aduaneras serán objeto de verificación aleatoria por parte del Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Si se comprueba que la liquidación adoleció de errores en favor o en contra de los sujetos de la obligación tributaria, se procederá a la reliquidación respectiva sin perjuicio de las demás acciones que legalmente correspondan, siempre y cuando no exista presunción de delito.

Si la reliquidación estableciere una diferencia en favor o en contra del sujeto pasivo, se emitirá inmediatamente la respectiva nota o título de crédito.

**Art. 54.-** Auditoría.- El Gerente Distrital dispondrá las auditorías respecto de importaciones o exportaciones de mercancías, de los tres años inmediatos anteriores realizadas al amparo de regímenes aduaneros especiales.

Para las auditorías se podrá efectuar cualquier tipo de constataciones, sean documentales, contables o físicas.



El control aduanero se aplicara al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia o desde el territorio nacional, inclusive la mercadería que entre y salda de las zonas francas, por cualquier motivo.

Así mismo, se ejercerá el control aduanero sobre las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren y salgan del Ecuador.

El control aduanero se realizara en las siguientes fases de conformidad con la normativa internacional establecida para el efecto: control anterior, control concurrente y control posterior.

Cuando una de las dos instituciones así lo requiera, el control posterior se realizara mediante acciones coordinadas entre la Corporación Aduanera Ecuatoriana y el Servicio de Rentas Internas.

Para estos efectos, la Corporación Aduanera Ecuatoriana podrá solicitar información a la Superintendencia de Bancos y Seguros respecto de las cuentas bancarias de los importadores y exportadores, sin las restricciones del sigilo bancario.

## CAPITULO VI

### REGIMENES ADUANEROS

#### SECCION I

#### REGIMENES COMUNES

**Art. 55.-** Importaciones a Consumo.- La importación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.



**Art. 56.-** Exportación a Consumo.- La exportación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

## SECCION II

### REGIMENES ESPECIALES

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

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

**Art. 59.-** Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.- Importación temporal para perfeccionamiento activo es el régimen suspensivo del pago de un plazo determinado para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

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

Los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados, e industriales.



---

En los depósitos comerciales, las mercancías, de propiedad del concesionario o de terceros, permanecen almacenadas, sin transformación alguna.

En los depósitos industriales, las mercancías de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación.

Podrán ser concesionarios de depósito aduanero, las personas jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras legalmente establecidas en el Ecuador.

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

Bajo el régimen de admisión temporal, podrán habilitarse almacenes especiales de mercancías, destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre, internacionales.

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

**Art. 63.- Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.-** La exportación temporal para perfeccionamiento pasivo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio



aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

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

- a) Las sometidas en el país a un proceso de transformación;
- b) Las incorporadas a la mercancía; y,
- c) Los envases o acondicionamientos.

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

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

Las zonas francas son comerciales e industriales:

- a) Comerciales son aquellas en las cuales las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior; y,
- b) Industriales son aquellas en que las mercancías se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.



---

Este régimen se regulará por las normas especiales contenidas en la Ley de Zonas Francas.

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

El ingreso de las mercancías y la reexportación de los productos terminados, así como el tratamiento de los desperdicios es competencia del Gerente Distrital.

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

**El ATPDEA** es un instrumento legal que expresa la voluntad unilateral de brindar beneficios en importaciones a los Estados Unidos de América provenientes de Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia, siempre que los países beneficiarios cumplan con determinados lineamientos.

#### **Beneficios y régimen de ventaja**

Los beneficios se dan a través de la permisión del acceso libre de aranceles o con aranceles preferenciales alrededor de seis mil posiciones arancelarias de los Estados Unidos de América. Uno de los sectores más favorecidos por el ATPDEA es el agropecuario, principalmente en lo concerniente a exportación de flores, mango y piñas. El banano, si bien



constituye el producto agrícola estrella en exportaciones a Estados Unidos, el ascenso no se lo debe al ATPDEA, sino al tratamiento de Nación Más Favorecida, que representa otro régimen arancelario ventajoso. También el sector maderero (plywood y puetas de madera) es uno de los beneficiarios directos del ATPDEA. Otros productos que se incluyen en el régimen de ventaja son cuero, calzado, petróleo y derivados, relojes y partes accesorias. Se restringen de manera expresa las ventajas de importación a productos como textiles (con excepciones en confecciones), ron y tafia, azúcares, mieles y productos que contengan azúcar y atún enlatado.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga constituye la renovación y expansión de la ATPA que tuvo vigencia hasta diciembre del 2001, y que justificó su aparición en la promoción del desarrollo económico diversificando las exportaciones y estimulando alternativas económicas a la producción de cosechas de drogas en los países beneficiarios.

### **La calidad del país beneficiario**

La calidad de país beneficiario se obtiene por designación directa del Presidente de los EUA siempre que se cumplan con determinados criterios y compromisos como:

- Asumir obligaciones según lo que disponga la OMC, incluyendo los acuerdos enumerados en la sección 101(d) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay según o antes de lo establecido en el cronograma.
- Participar en negociaciones que conlleven al cumplimiento del ALCA u otro acuerdo de libre comercio (TLC).
- Proveer protección de derechos de propiedad intelectual que sea compatible con o mayor a la protección provista bajo el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio descrita en la sección 101(d)(15) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.



- Proporcionar derechos laborales reconocidos internacionalmente, incluyendo, entre otros derechos, el compromiso para la eliminación de las "peores formas" de trabajo infantil.
- Cumplir con los criterios de certificación antinarcoóticos establecida en la sección 490 de la Ley de Ayuda Exterior de 1961 (22 U.S.C. 22911) para elegibilidad para recibir ayuda de los Estados Unidos.
- Tomar acciones para ser parte de e implementar la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
- Aplicar procedimientos transparentes, no discriminatorios y competitivos en las compras del sector público, equivalentes a aquellos contenidos en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público descrito en la sección 101 de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.
- Contribuir a los esfuerzos que se realizan en el foro internacional para desarrollar e implementar reglas internacionales de transparencia en las compras del sector público.
- Tomar acciones para apoyar los esfuerzos de los Estados Unidos para combatir al terrorismo. En pocas palabras, la calidad de país beneficiario se la obtiene luego del cumplimiento de "parámetros conductuales" determinados desde el país benefactor. De aquí es que se puede colegir el revuelo que se origina cada vez que se pone sobre el tapete temas como propiedad intelectual, TLC, y lucha contra el terrorismo y antinarcoóticos. Si el país se flexibiliza, relaja o se opone simplemente a uno de los "parámetros conductuales", el beneficio se acabará sin más ni más.

El ATPDEA, lejos de constituir un tratado o convenio, significa el preámbulo de negocios con los Estados Unidos de América previo a la firma de un tratado de libre comercio o TLC, pues exportadores de la región tienen la posibilidad de ejercitarse en la arena del comercio con el norte del continente en condiciones favorables. Más, resulta inevitable pensar que la dependencia económica que se adquiere es directamente proporcional al éxito del ATPDEA. Es como si un productor de tomates tuviese un único



comprador directo. El éxito de venta al consumidor final del comprador directo, determinará el éxito del productor de tomates. Si el comprador directo decide variar de proveedor la quiebra del productor de tomates será inminente, por lo que éste necesariamente debe comportarse como el comprador lo desee para asegurar su existencia económica. Como principal receptor de nuestras exportaciones, el país originador del ATPDEA está en una posición claramente dominante y por tanto en situación de imponer condiciones para mantener vigente la relación comercial.

### **Relevancia de la ley.**

La relevancia de instrumentos legales como el ATPDEA radica no solo en la "circunstancia favorable" para ciertos exportadores, sino en el impacto global para las naciones beneficiarias. Sólo Bolivia no posiciona a los Estados Unidos de América como nación dominante en cuanto a importaciones y exportaciones.

En el caso del Ecuador tenemos como principal, no socio comercial, sino comprador y vendedor al país originador del ATPDEA. Estados Unidos de América para el 2005 fue el receptor del 51% de nuestras exportaciones, y el 22,3% del total de nuestras importaciones para este mismo año proviene también de EUA. Sin embargo cabe resaltar que la importancia comercial para los Estados Unidos de América es singularmente baja con respecto a Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Todos los países nombrados representan apenas el 1% de las importaciones de EUA. Estados Unidos tiene como principal socio comercial a Canadá (exportaciones 23,4%, importaciones 16,9%). Por esto parece inadecuado hablar que las naciones beneficiarias del ATPDEA se propongan "negociar" la ampliación del régimen de preferencias arancelarias, el verbo imprescindible para el proceso es "pedir".

Los países beneficiarios, flexibilizando quizá el concepto de autodeterminación y soberanía, deben demostrar que cumplieron con los



"parámetros conductuales" antes mencionados y tienen que pedir de favor que el ATPDEA se amplíe. El uno por ciento del total de importaciones a Estados Unidos de América, representa un valor ínfimo al que le faltan cifras para solventar condiciones de negociación.

El tema ATPDEA ha despertado, con justa razón, el interés de la opinión pública en los últimos días, sin embargo ante la prosecución de una relación económico dependiente, es necesario sugerir a los sectores directamente involucrados (exportadores, importadores y ejecutivo) que replanteen el horizonte de las relaciones comerciales. Si bien Estados Unidos de América constituye un peso económico indiscutible, no es el único segmento geográfico con el que se puede comercializar. Es una obligación del Ecuador, como actor económico internacional, diversificar sus relaciones comerciales de tal manera que la soberanía y autodeterminación puedan ser ejercidas a plenitud.

### **LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS DE LA UNIÓN EUROPEA**

Para 1990 la Comunidad Económica Europea con sus 12 estados, hoy Unión Europea, con 15 estados si se tiene en cuenta la inclusión de Austria, Finlandia y Suecia, implementó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Comunidad por un período de cuatro años revisables cada dos años para Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y posteriormente Venezuela.

De acuerdo con los principios del SGP, la Unión Europea sigue privilegiando las importaciones de productos industrializados para los cuales ha otorgado en algunos casos, exoneración y para otros, ha concedido disminuciones significativas del arancel frente al que se encuentra vigente para otros países que no sean los andinos.



Se ha solicitado ampliar la cobertura de la Ley, incluyendo a los productos agrícolas que constituyen la base fundamental de las exportaciones de los Países Andinos para que se cumpla los objetivos del SGP.

En todo caso, durante 1996 se han beneficiado de las preferencias andinas de la Unión Europea las exportaciones de pescado congelado, camarones, langostinos, flores y capullos, legumbres y hortalizas frescas, refrigeradas y congeladas, frutas, tanto en su estado natural como industrializadas, café en grano e industrializado, cacao en grano e industrializado, preparaciones y conservas de atún; aunque existe actualmente un contingente de 40.000 T.M. para el Ecuador; extractos, esencias y concentrados de café, jugos de frutas, tabaco negro, preparaciones y conservas de pescado, madera en bruto e industrializada, textiles y confecciones, productos de la cerámica, manufacturas diversas, entre las más importantes que en todo caso comprenden una buena parte del arancel de importaciones.

En el contexto de las negociaciones del Acuerdo de Complementación Económica entre la Comunidad Andina y el Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), que empezó a regir el 1 de abril del presente año, los productos tradicionales del país como atún, banano y flores serán los beneficiados, pues podrán entrar a los países del Mercosur sin pagar arancel.

Por otro lado, desde la Unión Europea se aprobó un nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas Plus; esto beneficiará a los países de la comunidad andina y centroamericana. Con esta política se podrán exportar 7.200 productos con arancel cero a los 25 países que conforman la UE.

Con estas ventajas arancelarias, Ecuador podrá exportar atún, café, flores, cacao, aceites, etc., sin pagar ningún arancel.



Este nuevo régimen se aplicará provisionalmente hasta diciembre de 2005 y a partir del 1 de enero de 2006 se extenderá por tres años sin ninguna modificación.

### **2.2.2. Análisis Interno**

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. para tener un adecuado manejo de sus operaciones ve la necesidad de analizar su estructura interna a fin de tomar decisiones adecuadas y oportunas.

#### **2.2.2.1. Administrativo**

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A., cuenta con los siguientes administradores:

Presidente:	Bernardo Gómez
Gerente General:	Jochen Munich
Vicepresidente Ejecutivo:	José Luis Gómez
Director Corporativo Financiero y Operativo:	Gustavo Jácome
Gerente de Planta:	Martín Burbano
Gerente de Ventas Quito:	Patricio Cifuentes
Gerente de Ventas Guayaquil:	José Pedro Chaparro

Como se puede observar la entidad tiene como su máxima autoridad al presidente, actualmente es el Sr. Bernardo Gómez Calisto, al mismo que tiene que reportar lo que suceda en la empresa el gerente general, cuyo cargo lo está ocupando el Sr. Jochen Munich.



Adicional a esto la empresa tiene un comité ejecutivo, mismo que está conformado por: Bernardo Gómez, Gustavo Jácome, Jochen munich y Pablo Calisto.

La corporación cuenta con 243 empleados, entre personal de nómina, a destajo y por obra, de los cuales el 73.66% son obreros, de estos es de quien depende el funcionamiento de la entidad.

La mayoría del personal directivo se encuentra en Quito, excepto el gerente de planta que se encuentra en Latacunga y el gerente de ventas de Guayaquil.

#### **2.2.2.2. Financiero**

##### **Cuadro 4:**

##### **Balance General**



**CORPORACION DE ALUMINIO ECUADOR S.A.**

**BALANCE GENERAL**

	Dólares					
	2003	2004	2005	2006	2007	
<b>ACTIVOS</b>						
CAJA Y EQUIVALENTES	473.838	1'151.213	672.817	1'051.350	2'008.639	8.73%
CTAS. POR COBRAR COMERCIALES	3'926.655	1'957.325	2'096.841	2'499.947	5'121.913	22.26%
CUENTAS POR COBRAR > 1 AÑO	2'282.552	4'041.645				
COMPAÑÍAS RELACIONADAS			3'645.330	3'504.887	2'628.560	11.42%
INVENTARIOS	2'401.425	2'332.228	3'721.957	5'434.086	10'996.412	47.79%
GASTOS ANTICIPADOS Y OTRAS CTAS. POR COBRAR		11.639	173.951	410.769	2'256.167	9.80%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9'084.470</b>	<b>9'494.050</b>	<b>10'310.896</b>	<b>12'901.039</b>	<b>23'011.691</b>	<b>67.49%</b>
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>						
TERRENO	54.218	54.218	54.218	54.218	72.291	1.15%
EDIFICIO	807.026	807.026	807.027	807.027	1'076.036	17.14%
INSTALACIONES	121.034	110.122	106.038	103.038	141.112	2.25%
MAQUINARIA E EQUIPO	2'038.905	1'909.456	1'880.869	1'884.869	2'927.427	46.64%
VEHICULOS	138.217	233.918	358.408	266.893	323.321	5.15%
MUEBLES Y ENSERES	198.403	117.978	74.475	86.384	108.487	1.73%
EN PROCESO	0	0	1.931	699.890	1'627.919	25.94%
<b>TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>3'357.803</b>	<b>3'232.718</b>	<b>3'282.966</b>	<b>3'902.319</b>	<b>6'276.592</b>	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	(1'935.278)	(1'984.588)	(1'659.327)	(1'444.439)	(1'991.081)	
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NETO</b>	<b>1'422.525</b>	<b>1'248.130</b>	<b>1'623.639</b>	<b>2'457.880</b>	<b>4'285.511</b>	<b>12.57%</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
INVERSIONES	252.281	3.027	2'202.526	2'977.288	5'986.807	
OTROS ACTIVOS	241.573	401.357	266.144	238.425	811.475	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>493.854</b>	<b>404.384</b>	<b>2'468.670</b>	<b>3'215.713</b>	<b>6'798.281</b>	<b>19.94%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>11'000.849</b>	<b>11'146.564</b>	<b>14'403.205</b>	<b>18'574.632</b>	<b>34'095.483</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						
OBLIGACIONES POR PAGAR A BANCOS	2'816.576	2'210.541	5'281.918	8'502.741	19'384.503	90.59%
CUENTAS POR PAGAR	1'382.210	1'118.513	1'336.607	1'382.258	966.281	
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	202.373	211.786	263.800	344.659	430.305	
IMPUESTOS A LA RENTA POR PAGAR	286.695	300.030	373.716	488.267	609.599	
OTROS GASTOS ACUMULADOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	92.287	73.939	220.014	320.607	7.504	
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>4'780.141</b>	<b>3'914.809</b>	<b>7'476.055</b>	<b>11'038.531</b>	<b>21'398.192</b>	<b>95.18%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>						
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	
PROVISIÓN PARA JUBILACIÓN	542.674	640.249	663.692	753.539	1'083.255	4.82%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5'322.815</b>	<b>4'555.058</b>	<b>8'139.747</b>	<b>11'792.070</b>	<b>22'481.447</b>	<b>65.94%</b>
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</b>						
CAPITAL SOCIAL	1'685.221	2'000.000	2'000.000	2'000.000	2'000.000	
RESERVA LEGAL	289.838	370.748	503.731	669.184	723.755	
RESERVA FACULTATIVA	204.311	682.089	-	-	-	
RESERVA CAPITAL	2'638.579	2'638.579	2'638.578	2'638.578	7'061.485	
UTILIDADES NETA	860.085	900.090	1'121.149	1'474.800	1'828.796	
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>5'678.034</b>	<b>6'591.506</b>	<b>6'263.458</b>	<b>6'782.562</b>	<b>11'614.036</b>	<b>34.06%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>11'000.849</b>	<b>11'146.564</b>	<b>14'403.205</b>	<b>18'574.632</b>	<b>34'095.483</b>	<b>100.00%</b>



**Cuadro 5:**

**Estado de Resultados**

**CORPORACION DE ALUMINIO ECUADOR S.A.**

**ESTADO DE RESULTADOS**

	2003	2004	2005	2006	2007
VENTAS NETAS	18'836.014	22'236.913	25'399.996	31'520.699	34'990.904
COSTO DE VENTAS	(14'969.236)	(17'941.899)	(20'889.435)	(26'598.913)	(28'693.992)
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>3'866.778</b>	<b>4'295.014</b>	<b>4'510.561</b>	<b>4'921.786</b>	<b>6'296.912</b>
GASTOS DE VENTAS	(782.107)	(872.648)	(1'255.887)	(1'021.638)	(1'019.961)
GASTOS DE ADMINISTRACION	(1'748.536)	(2'071.197)	(2'209.825)	(2'287.100)	(1'943.457)
<b>UTILIDAD DE OPERACIONES</b>	<b>(1'336.135)</b>	<b>1'351.169</b>	<b>1'044.849</b>	<b>1'613.048</b>	<b>3'333.493</b>
<b>OTROS GASTOS /INGRESOS (NETO)</b>					
INTERESES PAGADOS	(82.081)	(82.638)	(89.624)	(216.781)	(576.987)
OTROS INGRESOS (NETO)	95.099	143.375	803.440	911.458	112.193
<b>TOTAL OTROS GASTOS/INGRESOS NETOS</b>	<b>13.018</b>	<b>60.737</b>	<b>713.816</b>	<b>694.677</b>	<b>(464.794)</b>
UTILIDADES DE PARTICIPACIÓN TRABAJO.E IMP. A LA RENTA	1'349.153	1'411.906	1'758.665	2'297.725	2'868.700
<b>MENOS:</b>					
PARTICIPACION A TRABAJADORES	202.373	211.786	263.800	344.659	430.305
IMPUESTO A LA RENTA	286.695	300.030	373.716	488.267	609.599
<b>TOTAL PARTICIPACION TRABAJADORES/IMP.RENTA</b>	<b>489.068</b>	<b>511.816</b>	<b>637.516</b>	<b>832.925</b>	<b>1'039.904</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>860.085</b>	<b>900.090</b>	<b>1'121.149</b>	<b>1'474.800</b>	<b>1'828.796</b>

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. tiene activos por 23'011.691 USD de los cuales el 47.79% son inventarios, 33.68% cuentas por cobrar, 12.57% propiedades, y 19.94% inversiones; estos rubros son los de mayor peso.



Cuentas por Cobrar, Inventarios y Propiedad, Planta y Equipo corresponden al activo productivo de la empresa, estas cuentas han tenido un comportamiento estable en los cinco últimos años.

Cuentas por cobrar comerciales del año 2006 al 2007 ha aumentado en un 39.3%, lo que significa que los clientes de la empresa han aumentado y no se esta recuperando este dinero. En cuanto a las cuentas por cobrar con compañías relacionadas ha disminuido en un 56.25%, lo que significa que las empresas asociadas están poniéndose al día en sus obligaciones.

Los inventarios han crecido en un 51.75%, lo que significa que en el último periodo la empresa ha incrementado sus ventas.

Propiedad, Planta y Equipo ha aumentado debido a que la empresa en el último año invirtió en una planta nueva de fundición de aluminio, lo que reducirá el costo de materia prima y aumentará el margen bruto.

Dentro de la estructura de los pasivos se tiene que el 95.11% corresponde a deuda de corto plazo, debido a que la materia prima trae del exterior por lo que se hace necesario pedir créditos a las instituciones financieras. Deuda a largo plazo no tiene la empresa.

En cuanto al patrimonio del año 2004 al año 2006 hay un incremento del 16.5%, se observa que las utilidades netas del año 2006 se mantienen como reserva facultativa y sumadas a estas las utilidades del periodo se observa un crecimiento del patrimonio del 33%.

Las ventas se han incrementado en un 23%.



## 2.3. Análisis FODA

Para que la corporación pueda cumplir con sus objetivos propuestos es necesario hacer un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la empresa.

### 2.3.1. Matrices

#### MATRIZ 1

##### FORTALEZAS

- 1 Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.
- 2 Estructura empresarial
- 3 Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.
- 4 Experiencia y conocimiento del negocio
- 5 Estrategia comercial y red de distribución
- 6 Sistema ISO9001-2000 para su gestión de calidad
- 7 Los recursos existentes en la empresa son acordes a las necesidades de cada área.
- 8 Conoce a quien va dirigido el producto y las características que debe tener, con lo que establece ventajas competitivas.
- 9 Posee una adecuada comunicación, lo que le permite coordinar efectivamente cada uno de sus procesos.
- 10 La empresa cuenta con todos los recursos físicos, tecnológicos, que son necesarios para el desarrollo adecuado de sus funciones.



## MATRIZ 2

### OPORTUNIDADES

- 1 Menores subsidios en la producción China de productos similares
- 2 Precios competitivos en mercados internacionales especialmente en Colombia por el diferencial cambiario
- 3 Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación
- 4 Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.
- 5 Posee una buena tecnología lo que le permite a la entidad satisfacer de manera óptima las necesidades de los clientes.
- 6 Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.
- 7 El ser líder en el mercado le permite a la empresa tener el poder de negociación.
- 8 Proyectarse en el mercado externo.
- 9 Tiene una amplia gama de clientes a nivel nacional, en distintos puntos estratégicos.
- 10 La materia prima es de buena calidad debido a que es importada de Brasil y Trinidad y Tobago.



### MATRIZ 3

#### DEBILIDADES

D

F

B

I

2

Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.

3

Capacidad productiva cercana al 90% de la capacidad instalada, lo que limita la posibilidad de crecimiento.

3

D

A

4

Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.

4

No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.

5

Posee un organigrama a nivel gerencial, lo que impide tener una comunicación directa con el nivel operativo, que es la base de la empresa.

6

La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.

7

Limitarse a mercado colombiano y no extenderse a más países.

8

Adquirir materia prima del exterior retrasa el producto.

9

Falta de comunicación con el nivel operativo limita aporte de empleados de nuevos productos.



## MATRIZ 4

### AMENAZAS

**A**

**M** Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno  
**E** incierto.

**2** No renovación de las preferencias arancelarias.

**A** Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las  
**Z** normas mínimas de calidad del producto.

**4** Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de  
la construcción en Estados Unidos.

**5** Falta de fidelidad en la red de distribución.

**6** Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos  
en la comercialización de perfiles en Colombia.

**7** La tecnología que se necesita, sea muy costosa.

**8** Los costos de los insumos se incrementen, por ende ocasionan la  
subida de precios del producto final, lo que ocasionaría una  
disminución en sus ventas,

**9** Ingrese al mercado nuevos competidores a menores precios,

**10** No contar con varios proveedores de los insumos.



## MATRICES DE PONDERACIÓN

### MATRIZ 5

FORTALEZAS		IMPACTO		
Nº	FACTOR	ALTO	MEDIO	BAJO
1	Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.	X		
2	Estructura empresarial	X		
3	Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.	X		
4	Experiencia y conocimiento del negocio	X		
5	Estrategia comercial y red de distribución	X		
6	Sistema ISO9001-2000 para su gestión de calidad	X		
7	Los recursos existentes en la empresa son acordes a las necesidades de cada área.		X	
8	Conoce a quien va dirigido el producto y las características que debe tener, con lo que establece ventajas competitivas.	X		
9	Posee una adecuada comunicación, lo que le permite coordinar efectivamente cada uno de sus procesos.		X	
10	La empresa cuenta con todos los recursos físicos, tecnológicos, que son necesarios para el desarrollo adecuado de sus funciones.		X	



## MATRIZ 6

OPORTUNIDADES		IMPACTO		
Nº	FACTOR	ALTO	MEDIO	BAJO
1	Menores subsidios en la producción China de productos similares		X	
2	Precios competitivos en mercados internacionales especialmente en Colombia por el diferencial cambiario	X		
3	Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación	X		
4	Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.	X		
5	Posee una buena tecnología lo que le permite a la entidad satisfacer de manera óptima las necesidades de los clientes.		X	
6	Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.	X		
7	El ser líder en el mercado le permite a la empresa tener el poder de negociación.		X	
8	Proyectarse en el mercado externo.	X		
9	Tiene una amplia gama de clientes a nivel nacional, en distintos puntos estratégicos.		X	
10	La materia prima es de buena calidad debido a que es importada de Brasil y Trinidad y Tobago.	X		



## MATRIZ 7

DEBILIDADES		IMPACTO		
Nº	FACTOR	ALTO	MEDIO	BAJO
1	Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.	X		
2	Capacidad productiva cercana al 90% de la capacidad instalada, lo que limita la posibilidad de crecimiento.	X		
3	Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.	X		
4	No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.	X		
5	Posee un organigrama a nivel gerencial, lo que impide tener una comunicación directa con el nivel operativo, que es la base de la empresa.		X	
6	La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.		X	
7	Limitarse a mercado colombiano y no extenderse a más países.		X	
8	Adquirir materia prima del exterior retrasa el producto.	X		
9	Falta de comunicación con el nivel operativo limita aporte de empleados de nuevos productos.		X	



## MATRIZ 8

AMENAZAS		IMPACTO		
Nº	FACTOR	ALTO	MEDIO	BAJO
1	Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.	X		
2	No renovación de las preferencias arancelarias.	X		
3	Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.		X	
4	Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de la construcción en Estados Unidos.	X		
5	Falta de fidelidad en la red de distribución.	X		
6	Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.		X	
7	La tecnología que se necesita, sea muy costosa.		X	
8	Los costos de los insumos se incrementen, por ende ocasionan la subida de precios del producto final, lo que ocasionaría una disminución en sus ventas,	X		
9	Ingreso al mercado nuevos competidores a menores precios,		X	
10	No contar con varios proveedores de los insumos.		X	



## MATRICES DE ACCIÓN

### MATRIZ 9: MATRIZ DE AREAS OFENSIVAS DE INICIATIVA ESTRATÉGICA “FO”

	OPORTUNIDADES										
	Menores subsidios en la producción China de productos similares	Precios competitivos en mercados internacionales especialmente en Colombia por el diferencial cambiario	Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación	Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.	Posee una buena tecnología lo que le permite a la entidad satisfacer de manera óptima las necesidades de los clientes.	Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.	El ser líder en el mercado le permite a la empresa tener el poder de negociación.	Proyectarse en el mercado externo.	Tiene una amplia gama de clientes a nivel nacional, en distintos puntos estratégicos.	La materia prima es de buena calidad debido a que es importada de Brasil y Trinidad y Tobago.	TOTAL
<b>FORTALEZAS</b>											
Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.	5	3	5	5	3	5	1	3	5	1	36
Estructura empresarial	3	1	3	1	5	1	1	1	1	1	18
Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.	1	5	5	5	1	5	1	5	3	1	32
Experiencia y conocimiento del negocio	3	3	5	3	1	3	1	5	3	1	28
Estrategia comercial y red de distribución	5	1	3	5	1	5	3	1	5	1	30
Sistema ISO9001-2000 para su gestión de calidad	3	1	5	1	1	5	1	1	1	1	20
Los recursos existentes en la empresa son acordes a las necesidades de cada área.	3	1	5	5	5	3	1	1	1	3	28
Conoce a quien va dirigido el producto y las características que debe tener, con lo que establece ventajas competitivas.	3	5	5	3	1	1	1	5	3	1	28
Posee una adecuada comunicación, lo que le permite coordinar efectivamente cada uno de sus procesos.	1	3	1	1	3	1	1	1	1	1	14
La empresa cuenta con todos los recursos físicos, tecnológicos, que son necesarios para el desarrollo adecuado de sus funciones.	5	1	1	3	5	1	1	1	3	1	22
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>12</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	



---

### ASPECTOS SELECCIONADOS:

- Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.
- Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.
- Estrategia comercial y red de distribución
- Menores subsidios en la producción China de productos similares.
- Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación
- Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.



## MATRIZ 10

### MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVA ESTRATÉGICA “DA”

	AMENAZAS	Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.	No renovación de las preferencias arancelarias.	Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.	Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de la construcción en Estados Unidos.	Falta de fidelidad en la red de distribución.	Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.	La tecnología que se necesita, sea muy costosa.	Los costos de los insumos se incrementen, por ende ocasionan la subida de precios del producto final, lo que ocasionaría una disminución en sus ventas.	Ingreso al mercado nuevos competidores a menores precios	No contar con varios proveedores de los insumos.	TOTAL
<b>DEBILIDADES</b>												
Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.		5	5	1	3	3	1	5	3	1	1	28
Capacidad productiva cercana al 90%, lo que limita la posibilidad de crecimiento.		5	5	3	3	5	5	5	1	1	1	34
Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.		3	3	3	1	3	5	3	3	3	3	30
No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.		5	5	3	1	3	3	3	1	1	1	26
Posee un organigrama a nivel gerencial, lo que impide tener una comunicación directa con el nivel operativo, que es la base de la empresa.		3	3	1	1	1	3	1	1	1	1	16
La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.		3	1	3	3	3	5	1	1	3	1	24
Limitarse a mercado colombiano y no extenderse a más países.		3	3	3	3	5	5	1	1	1	1	26
Adquirir materia prima del exterior retrasa el producto.		5	5	3	1	3	3	1	1	1	3	26
Falta de comunicación con el nivel operativo limita aporte de empleados de nuevos productos.		1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>TOTAL</b>		<b>33</b>	<b>31</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	



---

## ASPECTOS SELECCIONADOS:

- Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.
- Capacidad productiva cercana al 90%, lo que limita la posibilidad de crecimiento.
- Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.
- Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.
- No renovación de las preferencias arancelarias.
- Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.
- Falta de fidelidad en la red de distribución.
- Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.



## MATRIZ 11

### MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVA ESTRATÉGICA “FA”

	AMENAZAS										
	Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.	No renovación de las preferencias arancelarias.	Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.	Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de la construcción en Estados Unidos.	Falta de fidelidad en la red de distribución.	Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.	La tecnología que se necesita, sea muy costosa.	Los costos de los insumos se incrementen, por ende ocasionan la subida de precios del producto final, lo que ocasionaría una disminución en sus ventas,	Ingreso al mercado nuevos competidores a menores precios	No contar con varios proveedores de los insumos.	TOTAL
<b>FORTALEZAS</b>											
Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilaría arquitectónica y estructural de aluminio.	5	3	3	5	5	5	1	3	5	3	38
Estructura empresarial	1	1	1	3	3	1	3	1	3	1	18
Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.	3	5	5	3	1	5	1	1	1	3	28
Experiencia y conocimiento del negocio	5	3	5	5	1	3	1	3	1	3	30
Estrategia comercial y red de distribución	3	3	5	5	3	3	1	1	1	1	26
Sistema ISO9001-2000 para su gestión de calidad	5	1	5	3	1	1	1	1	3		21
Los recursos existentes en la empresa son acordes a las necesidades de cada área.	3	5	1	1	3	3	5	1	1	1	24
Conoce a quien va dirigido el producto y las características que debe tener, con lo que establece ventajas competitivas.	1	1	3	3	3	5	1	1	1	1	20
Posee una adecuada comunicación, lo que le permite coordinar efectivamente cada uno de sus procesos.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
La empresa cuenta con todos los recursos físicos, tecnológicos, que son necesarios para el desarrollo adecuado de sus funciones.	3	3	1	3	3	5	3	1	1	1	24
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>32</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	



---

### **ASPECTOS SELECCIONADOS:**

- Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.
- Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.
- Experiencia y conocimiento del negocio
- Estrategia comercial y red de distribución
- Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.
- No renovación de las preferencias arancelarias.
- Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.
- Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de la construcción en Estados Unidos.
- Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.



## MATRIZ 12

### MATRIZ DE ÁREAS OFENSIVAS DE INICIATIVA ESTRATÉGICA “DO”

	OPORTUNIDADES	Menores subsidios en la producción China de productos similares	Precios competitivos en mercados internacionales especialmente en Colombia por el diferencial cambiario	Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación	Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.	Posee una buena tecnología lo que le permite a la entidad satisfacer de manera óptima las necesidades de los clientes.	Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.	El ser líder en el mercado le permite a la empresa tener el poder de negociación.	Proyectarse en el mercado externo.	Tiene una amplia gama de clientes a nivel nacional, en distintos puntos estratégicos.	La materia prima es de buena calidad debido a que es importada de Brasil y Trinidad y Tobago.	TOTAL
<b>DEBILIDADES</b>												
Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.	1	1	3	5	5	3	5	1	1	1		26
Capacidad productiva cercana al 90%, lo que limita la posibilidad de crecimiento.	5	1	3	3	1	3	3	5	1	3		28
Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.	5	5	5	3	1	5	3	5	1	3		36
No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.	3	3	5	5	5	5	5	5	5	1	1	38
Posee un organigrama a nivel gerencial, lo que impide tener una comunicación directa con el nivel operativo, que es la base de la empresa.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.	1	5	3	5	1	5	3	5	3	1		32
Limitarse a mercado colombiano y no extenderse a más países.	3	3	5	5	1	5	1	5	1	1		30
Adquirir materia prima del exterior retrasa el producto.	3	1	1	5	1	5	1	3	1	5		26
Falta de comunicación con el nivel operativo limita aporte de empleados de nuevos productos.	1	5	3	1	1	1	1	1	1	1		16
<b>TOTAL</b>	23	25	29	33	17	33	23	31	11	17		



---

## ASPECTOS SELECCIONADOS:

- Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.
- No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.
- La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.
- Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación
- Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.
- Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.
- Proyectarse en el mercado externo.



## MATRIZ DE SÍNTESIS ESTRATÉGICA

	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>FORTALEZAS</b>	Menores subsidios en la producción China de productos similares	Experiencia y conocimiento del negocio
	Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación	Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.
	Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.	No renovación de las preferencias arancelarias.
	Líder empresarial en el mercado de estrusión, de perfilería arquitectónica y estructural de aluminio.	cumple con las normas mínimas de calidad del producto.
	Buen posicionamiento de imagen por su experiencia, calidad y servicio, tanto en el mercado nacional, como en Colombia.	Posible ingreso de nuevos competidores por la represión del sector de la construcción en Estados Unidos.
	Estrategia comercial y red de distribución	Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.
<b>DEBILIDADES</b>	Concentración de toma de decisiones estrategias de la corporación y del grupo.	Estructura de pasivos controlada en el corto plazo, misma que en parte financia activos a largo plazo.
	No contar con el suficiente recurso económico, hace que la empresa se endeude demasiado con instituciones financieras a tasas de interés alta.	Capacidad productiva cercana al 90%, lo que limita la posibilidad de crecimiento.
	La empresa no cuenta con una herramienta de marketing, que le permita hacerse conocer en lugares que aún no tiene puntos de distribución.	Sector altamente sensible a la situación macroeconómica y entorno incierto.
	Tamaño y crecimiento del mercado colombiano, en el que la empresa ya tiene una participación	No renovación de las preferencias arancelarias.
	Crecimiento del mercado de la construcción, aumenta las ventas de la empresa.	Competencia informal que factura sin I.V.A. y no cumple con las normas mínimas de calidad del producto.
	Crece la participación en la industria gracias a la calidad de los productos.	Falta de fidelidad en la red de distribución.
	Proyectarse en el mercado externo.	Mayor competitividad y agresividad de los participantes venezolanos en la comercialización de perfiles en Colombia.



---

## CAPITULO III: DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

### 3.1. Fin Social

La corporación tiene como fin fabricar y comercializar perfiles de aluminio y otros artículos metálicos no ferrosos, así como también prestar servicios técnicos, administrativos y financieros a empresas relacionadas o no. Una de las actividades principales de la Corporación es la de Depósito Aduanero en los términos establecidos en la Ley Orgánica de Aduanas.

### 3.2. Misión

Somos líderes en el mercado nacional con sólida presencia en la Región Andina, en la producción, comercialización, y desarrollo de extrusiones de aluminio, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con valor agregado, servicio y promoviendo el progreso de nuestros accionistas, colaboradores y la comunidad.

### 3.3. Visión

Ser una empresa líder e innovadora en extrusiones de aluminio y servicios relacionados dentro de la Comunidad Andina, competitiva en mercados globalizados, reconocida por la excelencia de su gente y la calidad de sus productos. Elegimos el profesionalismo, la mejora continua y la aplicación de estándares internacionales de calidad como medios para cumplir nuestros principales objetivos que son: la satisfacción del cliente y el beneficio de nuestros accionistas, colaboradores y la comunidad.

### 3.4. Objetivos

- Ø Satisfacer al cliente.
- Ø Beneficiar a los accionistas, colaboradores y a la comunidad.
- Ø Fabricar, comercializar y desarrollar extrusiones de aluminio.
- Ø Incursionar competitivamente en el mercado nacional e internacional.



- 
- Ø Posicionar los productos estrella en los mercados internos y externos.
  - Ø Mantenerse en el mercado como la única empresa innovadora en extrusiones de aluminio

### **3.5. Principios**

- Ø Valorar al ser humano y contribuir a su desarrollo.
- Ø Actuar siempre con integridad.
- Ø Buscar la satisfacción de los clientes.
- Ø Procurar la excelencia en toda actividad.
- Ø Participar proactivamente y agregando valor en el desarrollo de la empresa, la comunidad y el país.
- Ø Tener visión y compromiso a largo plazo.

### **3.6. Valores**

- Ø Eficiencia en la gestión
- Ø Iniciativa y liderazgo
- Ø Ética en todos sus procesos
- Ø Puntualidad
- Ø Servicio al cliente



### 3.7. Mapa Estratégico

#### Principios

- Valorar al ser humano y contribuir a su desarrollo.
- Actuar siempre con integridad.
- Buscar la satisfacción de los clientes.
- Procurar la excelencia en toda actividad.
- Participar proactivamente y agregando valor en el desarrollo de la empresa, la comunidad y el país.
- Tener visión y compromiso a largo plazo.

#### Misión

Somos líderes en el mercado nacional con sólida presencia en la Región Andina, en la producción, comercialización, y desarrollo de extrusiones de aluminio, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con valor agregado, servicio y promoviendo el progreso de nuestros accionistas, colaboradores y la comunidad.

## OBJETIVOS

Satisfacción al cliente

Fabricar, comercializar y desarrollar extrusiones de aluminio.

Beneficiar a los accionistas, colaboradores y a la comunidad

Incursionar competitivamente en el mercado nacional e internacional

#### Visión

Ser una empresa líder e innovadora en extrusiones de aluminio y servicios relacionados dentro de la Comunidad Andina, competitiva en mercados globalizados, reconocida por la excelencia de su gente y la calidad

Posicionar los productos estrella en los mercados internos y externos.

Mantenerse en el mercado como la única empresa innovadora en extrusiones de aluminio

#### Valores

- Eficiencia en la gestión
- Iniciativa y liderazgo
- Ética en todos sus procesos
- Puntualidad
- Servicio al cliente



## CAPITULO IV: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA CORPORACIÓN DE ALUMINIO ECUADOR S.A.

### 4.1. Análisis de los Estados Financieros

Con el objetivo de poder determinar la fortaleza y la trascendencia del negocio en el tiempo, es de vital importancia conocer históricamente como la Corporación de Aluminio Ecuador S.A. afrontó la economía en sus aspectos macro y como a regulado micro para poder ser catalogada como una empresa de solvencia y expansión

#### 4.1.1. Balance General

La empresa desde el año 2003 al 2007 ha crecido un 209% en razón que la dolarización ha dinamizado el sector de la construcción por lo cual este sector tiene un crecimiento ascendente y sostenido.

### ACTIVO

	Dólares				
	2003	2004	2005	2006	2007
<b>ACTIVOS</b>					
CAJA Y EQUIVALENTES	473.838	1'151.213	672.817	1'051.350	2'008.639
CTAS. POR COBRAR COMERCIALES	3'926.655	1'957.325	2'096.841	2'499.947	5'121.913
CUENTAS POR COBRAR > 1 año	2'282.552	4'041.645			
COMPAÑÍAS RELACIONADAS			3'645.330	3'504.887	2'628.560
INVENTARIOS	2'401.425	2'332.228	3'721.957	5'434.086	10'996.412
GASTOS ANTICIPADOS Y OTRAS CTAS. POR COBRAR		11.639	173.951	410.769	2'256.167
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9'084.470</b>	<b>9'494.050</b>	<b>10'310.896</b>	<b>12'901.039</b>	<b>23'011.691</b>



	Dólares				
	2003	2004	2005	2006	2007
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>					
TERRENO	54.218	54.218	54.218	54.218	72.291
EDIFICIO	807.026	807.026	807.027	807.027	1'076.036
INSTALACIONES	121.034	110.122	106.038	103.038	141.112
MAQUINARIA E EQUIPO	2'038.905	1'909.456	1'880.869	1'884.869	2'927.427
VEHICULOS	138.217	233.918	358.408	266.893	323.321
MUEBLES Y ENSERES	198.403	117.978	74.475	86.384	108.487
EN PROCESO	0	0	1.931	699.890	1'627.919
<b>TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>3'357.803</b>	<b>3'232.718</b>	<b>3'282.966</b>	<b>3'902.319</b>	<b>6'276.592</b>
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-1'935.278	-1'984.588	-1'659.327	-1'444.439	-1'991.081
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NETO</b>	<b>1'422.525</b>	<b>1'248.130</b>	<b>1'623.639</b>	<b>2'457.880</b>	<b>4'285.511</b>

<b>OTROS ACTIVOS</b>					
INVERSIONES	252.281	3.027	2'202.526	2'977.288	5'986.807
OTROS ACTIVOS	241.573	401.357	266.144	238.425	811.475
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>493.854</b>	<b>404.384</b>	<b>2'468.670</b>	<b>3'215.713</b>	<b>6'798.281</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>11'000.849</b>	<b>11'146.564</b>	<b>14'403.205</b>	<b>18'574.632</b>	<b>34'095.483</b>

El total del activo al 2007 es de USD 34 millones.

**Gráfico 12:**



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

En el año 2007 del total del activo el 67.49% corresponde al activo corriente, el 12.57% al activo fijo y el 19.94% a otros activos; de acuerdo a estos datos se observa que la corporación tiene una buena liquidez para mantener el giro del negocio, por lo que se puede tener la seguridad de que es una empresa solvente y no tiene mayor riesgo.

Cuentas por Cobrar, Inventarios y Propiedad, Planta y Equipo tienen una participación del 82.61% del total del activo por ello se concluye que los rubros del activo pertenecen al giro del negocio.

Cuentas por Cobrar durante los últimos cinco años ha incrementado en 24,82%, estas provienen de dos fuentes: comerciales y relacionadas. Las comerciales se originan de las ventas de perfilería a distribuidores y cuentan con garantías sobre hipotecas o prendas industriales; dentro de este grupo están las ventas a Vitral, las cuales tienen un plazo de alrededor de 60 días aunque en la práctica se recuperan en 30 días. Las relacionadas se originan de las ventas de perfilería a las empresas del grupo al que pertenece.



Los inventarios han crecido en un 351,97%, porque el mercado está demandando más productos, esto se debe a que el sector en el que se desarrolla está creciendo año a año.

**Gráfico 13:**



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

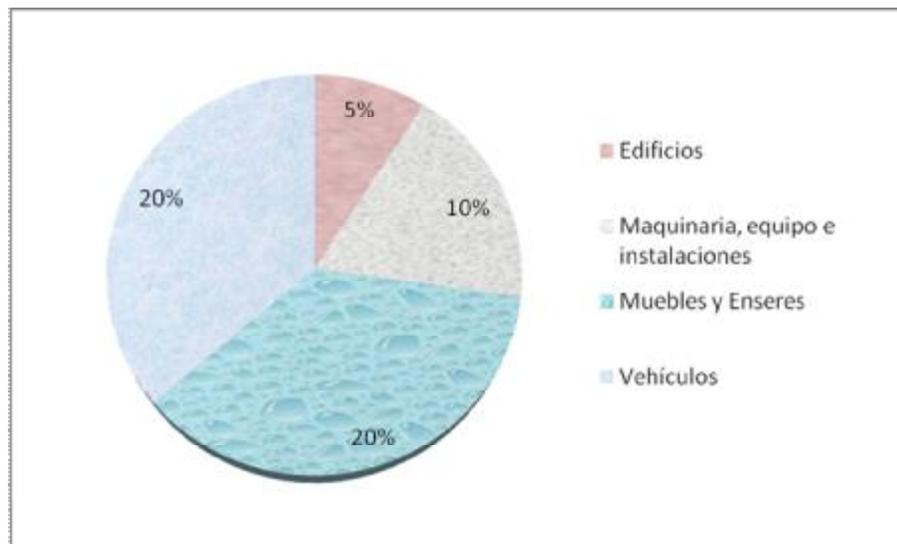
La Propiedad, Planta y Equipo se la registra al costo de adquisición. En los últimos cinco años este rubro ha tenido variaciones en Instalaciones, Maquinaria, Equipo, Vehículo, Muebles y Enseres, en su mayoría han disminuido sus valores primordialmente porque era innecesario tener un gasto que no daba réditos; tanto Terrenos como Edificios han crecido en el último año debido a que se invirtió en una planta nueva de fundición de aluminio a fin de reducir el costo de materia prima y aumentar el margen bruto en un 4%.

La Propiedad, Planta y Equipo se deprecia por el método de línea recta sobre la base de la vida útil estimada de los respectivos activos, de acuerdo a los siguientes porcentajes:



Edificios	5%
Maquinaria, equipo e instalaciones	10%
Muebles y Enseres	20%
Vehículos	20%

**Gráfico 14:**



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

La corporación tiene inversiones que se registran al costo, este rubro en los últimos tres años ha incrementado en más de un 50%, principalmente se debe a que la empresa adquirió el 94% de participaciones de la Compañía Vitral Ltda.

Otros activos se refieren a bienes inmuebles que se recibe de los clientes por el pago de sus cuentas por cobrar, y al saldo de los certificados de CORPEI (títulos entregados como incentivo a las exportaciones que efectúa la compañía).



## PASIVO Y PATRIMONIO

La Corporación tiene estructurada sus deudas con terceros de la siguiente manera:

	Dólares				
	2003	2004	2005	2006	2007
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>					
OBLIGACIONES POR PAGAR A BANCOS	2'816.576	2'210.541	5'281.918	8'502.741	19'384.503
CUENTAS POR PAGAR	1'382.210	1'118.513	1'336.607	1'382.258	966.281
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	202.373	211.786	263.800	344.659	430.305
IMPUESTOS A LA RENTA POR PAGAR	286.695	300.030	373.716	488.267	609.599
OTROS GASTOS ACUMULADOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	92.287	73.939	220.014	320.607	7.504
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>4'780.141</b>	<b>3'914.809</b>	<b>7'476.055</b>	<b>11'038.531</b>	<b>21'398.192</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>					
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	-	-	-	-	-
PROVISIÓN PARA JUBILACIÓN	542.674	640.249	663.692	753.539	1'083.255
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5'322.815</b>	<b>4'555.058</b>	<b>8'139.747</b>	<b>11'792.070</b>	<b>22'481.447</b>
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</b>					
CAPITAL SOCIAL	1'685.221	2'000.000	2'000.000	2'000.000	2'000.000
RESERVA LEGAL	289.838	370.748	503.731	669.184	723.755
RESERVA FACULTATIVA	204.311	682.089	-	-	-
RESERVA CAPITAL	2'638.579	2'638.579	2'638.578	2'638.578	7'061.485
UTILIDADES NETA	860.085	900.090	1'121.149	1'474.800	1'828.796
<b>PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>5'678.034</b>	<b>6'591.506</b>	<b>6'263.458</b>	<b>6'782.562</b>	<b>11'614.036</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>11'000.849</b>	<b>11'146.564</b>	<b>14'403.205</b>	<b>18'574.632</b>	<b>34'095.483</b>

El pasivo representa el 65.94% del total de Activo, lo cual no es favorable porque casi un 70% la empresa se encuentra endeudada y apenas tiene un 30% de patrimonio para cubrir posibles eventualidades.



**Gráfico 15:**



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

El Pasivo esta compuesto por los siguientes rubros:

El rubro que mayor porcentaje tiene es Obligaciones por Pagar a Bancos con un 90.59% del total de pasivo corriente; esto se debe a que el financiamiento para todas las inversiones de la empresa lo realizó mediante créditos bancarios en el corto plazo.

**Gráfico 16:**



Elaborado por: Mayra Moscoso Espin  
Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.



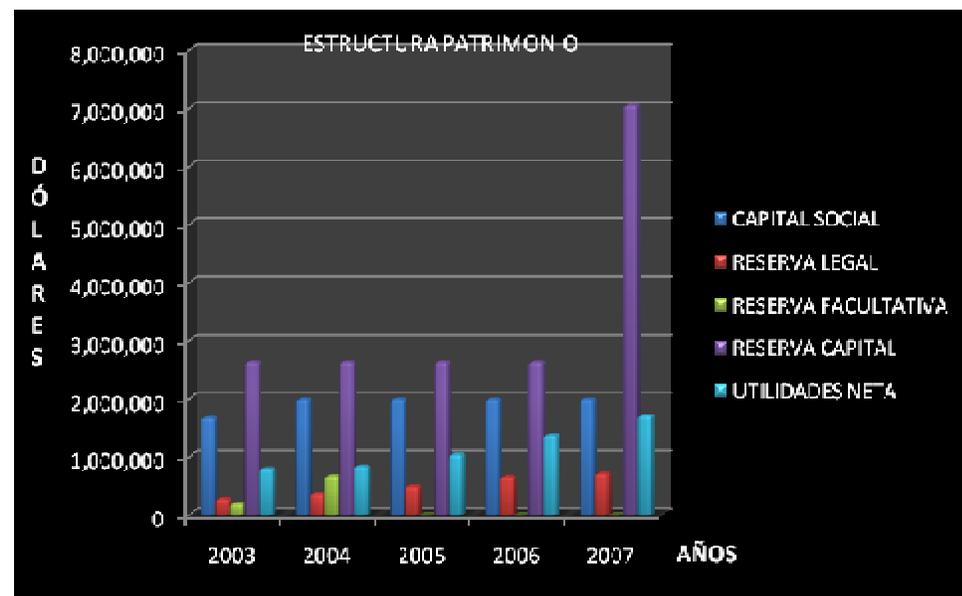
Las Cuentas por Pagar en los últimos cinco años ha disminuido notablemente, así se tiene que de 1'382.210USD en el 2003 se encuentra en 966.281USD en el 2007, lo que indica que la empresa está cubriendo sus necesidades con préstamos bancarios.

Tanto participación de trabajadores, como impuesto a la renta por pagar están de acuerdo a la ley, por lo que no hay mayor cambio a más que se designe.

No tiene obligaciones a largo plazo, pero si tiene provisión para jubilación que va incrementando cada año.

El Patrimonio de la corporación en el 2007 representa el 34.06% del total Activo.

**Gráfico 17:**



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin



---

El Capital Social en los últimos cuatro años se ha mantenido en 2'000.000USD, por decisión de sus accionistas.

La reserva legal se mantiene cada año de acuerdo a la ley que es del 10% de la utilidad neta anual.

La reserva de capital es el efecto de la conversión de los estados financieros de los saldos transferidos de sucres a dólares.

Las Utilidades Disponibles se han ido generando en los últimos años de acuerdo a cada periodo por las ventas realizadas.

Del análisis realizado al patrimonio de la corporación se llega a la conclusión de que la organización muestra un crecimiento constante durante los últimos cinco años, la razón es que sus accionistas confían en los buenos resultados que presenta el negocio, lo que demuestra que la administración impulsa el desarrollo y crecimiento de la misma por lo que facilitarían a la corporación contar con la oportuna captación de 5 millones USD en el mercado de valores, lo cual otorga seguridad a los inversionistas.

La captación de 5'000.000 USD facilitarían a la corporación cumplir con sus nuevos proyectos, cancelando deudas de corto plazo que son las que mayor valor tienen.

#### **4.1.2. Estado de Pérdidas y Ganancias**

La empresa desde el año 2003 al 2007 ha aumentado en sus ventas en un 85.75% en razón que el sector de la construcción, hacia donde se dirige la producción ha crecido en los últimos años.

**Corporación de Aluminio Ecuador S.A.**



### Estado de Perdidas y Ganancias

	2003	2004	2005	2006	2007
VENTAS NETAS	18'836.014	22'236.913	25'399.996	31'520.699	34'990.904
COSTO DE VENTAS	-	-	-	-	-
	14'969.236	17'941.899	20'889.435	26'598.913	28'693.992
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>3'866.778</b>	<b>4'295.014</b>	<b>4'510.561</b>	<b>4'921.786</b>	<b>6'296.912</b>
GASTOS DE VENTAS	-782.107	-872.648	-1'255.887	-1'021.638	-1'019.961
GASTOS DE ADMINISTRACION	-1'748.536	-2'071.197	-2'209.825	-2'287.100	-1'943.457
<b>UTILIDAD DE OPERACIONES</b>	<b>1'336.135</b>	<b>1'351.169</b>	<b>1'044.849</b>	<b>1'613.048</b>	<b>3'333.493</b>
<b>OTROS GASTOS/INGRESOS (NETO)</b>					
INTERESES PAGADOS	-82.081	-82.638	-89.624	-216.781	-576.987
OTROS INGRESOS (NETO)	95.099	143.375	803.440	911.458	112.193
<b>TOTAL OTROS INGRESOS NETOS</b>	<b>13.018</b>	<b>60.737</b>	<b>713.816</b>	<b>694.677</b>	<b>-464.794</b>
UTILIDADES DE PARTICIPACIÓN TRABAJO.E IMP. A LA RENTA	1'349.153	1'411.906	1'758.665	2'297.725	2'868.700
<b>MENOS:</b>					
PARTICIPACION A TRABAJADORES	202.373	211.786	263.800	344.659	430.305
IMPUESTO A LA RENTA	286.695	300.030	373.716	488.267	609.599
<b>TOTAL PARTICIPACION TRABAJADORES/IMP.RENTA</b>	<b>489.068</b>	<b>511.816</b>	<b>637.516</b>	<b>832.925</b>	<b>1'039.904</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>860.085</b>	<b>900.090</b>	<b>1'121.149</b>	<b>1'474.800</b>	<b>1'828.796</b>

Las ventas de la corporación se encuentran distribuidas el 70% en ventas locales y el 30% corresponde a exportaciones, cada año este rubro se ha ido incrementado, gracias a que la empresa es el líder en el mercado del aluminio, además ofrece calidad en sus productos y buen servicio.



**Gráfico 18:**



Fuente: Estado de Perdidas y Ganancias Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

El crecimiento de las ventas de la empresa ha sido notorio; la razón es que la empresa lidera en el mercado y no hay quien la iguale ni mucho menos lo supere, gracias a la calidad y servicio que ofrece, incrementando su capital de trabajo y así expandiendo el negocio cada vez más.

**Gráfico 19:**

Fuente: Estado de Perdidas y Ganancias Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin



Los Gastos de Ventas y de Administración han disminuido cada año por una gestión continua de optimización de recursos y control de gastos de ventas y de administración que se redujeron del 9.8% de las ventas en el 2006 al 8.8% en el 2007.

Los Intereses Pagados en los últimos cinco años se ha incrementado en 602.9% la razón es que en el 2007 se realizó préstamos bancarios con valores altos, por lo que los intereses también son altos.

Las Utilidades a Trabajadores y el Impuesto a la Renta se los realiza de acuerdo a lo establecido en la ley, por lo que estos rubros no han tenido modificación alguna.

La Utilidad Neta ha aumentado en 118.79% desde el año 2003 al 2007, esto se debe a que sus ventas han incrementado y los gastos han disminuido, lo que ha contribuido a que este rubro sea muy favorable.

**Gráfico 20:**



Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.



Una vez analizado el Estado de Resultados de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A. del año 2003 al año 2007, se llega a la conclusión que tiene una actividad económica en constante crecimiento, lo que ayuda a que los inversionistas se vean atraídos por esta empresa y así poder facilitar la captación de recursos financieros en el mercado de valores.

#### 4.1.3. Estado de Patrimonio de los Accionistas

El Estado de Patrimonio de los Accionistas de la Corporación desde el año 2003 al 2007 ha crecido en un 105.52%, esto se debe a que las utilidades se han incrementado notablemente cada año y además se cuenta con una buena reserva de capital, la misma que permite cubrir pérdidas acumuladas si es que hubiere, o ser devuelto a los accionistas en caso de liquidación.

#### Cuadro 6:

**Corporación de Aluminio Ecuador S.A.  
Estado de Patrimonio de los Accionistas**

DENOMINACION DE LA CUENTA	CAPITAL PAGADO	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	RESERVA DE CAPITAL	UTILIDADES RETENIDAS	RESULTADO DEL EJERCICIO	TOTAL
Saldos a 31 DIC 2007	2'000.000	723.755	0	7'061.485			9'785.240
Resultados del ejercicio						1'828.796	1'828.796
<b>TOTAL</b>	<b>2'000.000</b>	<b>723.755</b>	<b>0</b>	<b>7'061.485</b>	<b>0</b>	<b>1'828.796</b>	<b>11'614.036</b>



	CAPITAL PAGADO	APORTE FUTURA CAPITAL	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	RESERVA CAPITAL	UTILIDADES DISPONIBLES	TOTAL PATRIMONIO
SALDOS A 31 DIC 2002	1'322.203		201.430	367.516	2'638.447	596.716	5'126.312
UTILIDAD NETA						860.085	860.085
TRANSFERENCIA A RESERVA LEGAL Y FAC		296.717	88.062	300.000		-684.779	0
CAPITALIZACION	363.018	<b>-296.717</b>		<b>-66.301</b>			<b>0</b>
FUSION CON ETICELE S.A.			346	3.096	132		3.574
DIVIDENDOS PAGADOS				-400.000			-400.000
SALDOS A 31 DIC 2003	1'685.221		289.838	204.311	2'638.579	860.085	5'678.034
UTILIDAD NETA						<b>860.085</b>	<b>860.085</b>
CAPITALIZACION	314.779		-314.779				0
TRANSFERENCIA A RESERVA LEGAL Y FAC			395.689	477.778		-873.467	0
SALDOS A 31 DIC 2004	2'000.000		370.748	682.089	2'638.579	900.090	6'591.506
TRANSFERENCIA RESERVA LEGAL			<b>132.983</b>			<b>-132.983</b>	<b>0</b>
PAGO DIVIDENDOS						-809.492	-809.492
UTILIDAD NETA						1'121.149	1'121.149
SALDOS A 31 DIC 2005	2'000.000		503.731		2'638.578	1'121.149	6'263.458
TRANSFERENCIA A RESERVA LEGAL			<b>165.453</b>			<b>-165.453</b>	<b>0</b>
PAGO DIVIDENDOS						-1'196.849	-1'196.849
UTILIDAD NETA						1'474.800	1'474.800
SALDO AL 31 DIC 2006	2'000.000	0	669.184	0	2'638.578	1'474.800	6'782.562

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

Fuente: Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

El Capital Social de la Corporación se ha mantenido durante los últimos 4 años en 2'000.000USD, está constituido por 2'000.000 de acciones ordinarias y nominativas con un valor nominal de 1 cada una totalmente pagadas.

Las Reservas durante los cinco años se han mantenido de acuerdo a lo establecido en la ley.

Las Utilidades Disponibles han crecido año a año, gracias las buenas ventas que ha tenido la empresa. Las utilidades netas obtenidas en el 2004 y 2005, se distribuyeron como dividendos en un 90%. El fortalecimiento



subsecuente del patrimonio dependerá de las políticas de dividendos que adopte la empresa.

#### 4.1.4. Estado de Flujo de Caja

La Corporación desde el año 2003 al 2007 ha tenido un crecimiento en su efectivo, lo cual sirve a la empresa para poder tomar medidas correctivas.

**Cuadro 7:**

**CORPORACIÓN DE ALUMINIO ECUADOR S.A.  
ESTADO DE FLUJO DE CAJA**

	Dólares				
	2003	2004	2005	2006	2007
<b>FLUJOS DE EFECTIVO (EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN)</b>					
RECIBO DE CLIENTES	18'095.634	22'038.722	25'295.126	31'107.593	34'990.904
PAGADO A PROVEEDORES Y EMPLEADOS	(16'588.664)	(20'470.341)	(21'939.587)	(27'924.041)	(30'912.234)
INTERESES PAGADOS	(108.208)	(77.811)		(216.781)	
INTERESES GANADOS	(57.869)	35.221	62.573		
IMPUESTO A LA RENTA	(170.068)	(96.093)			
OTROS INGRESOS, NETO					
<b>EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE (UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACION)</b>	<b>1'286.563</b>	<b>1'429.698</b>	<b>3'418.112</b>	<b>2'966.771</b>	<b>4'078.670</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>					
PRODUCTO DE COMPRA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(409.956)	(143.856)	(663.964)	(1'160.715)	(1'435.639)
ADQUISICION/VENTA ACCIONES		146.447	(2'199.499)	(2.641)	
ADQUISICION DE OTROS ACTIVOS	(20.682)	(160.054)			
PRODUCTO DE VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	3.574	11.568			
<b>EFFECTIVO NETO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>(427.064)</b>	<b>(145.895)</b>	<b>(2'863.463)</b>	<b>(1'163.356)</b>	<b>(1'435.639)</b>
<b>FLUJOS DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>					
PAGO TITULOS EMITIDOS	(750.000)				
OBLIGACIONES POR PAGAR A BANCOS, NETO	(34.014)	(606.428)			
DIVIDENDOS PAGADOS	(400.000)		(728.189)	(1'196.849)	(1'685.742)
<b>EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>(1'184.014)</b>	<b>(606.428)</b>	<b>(728.189)</b>	<b>(1'196.849)</b>	<b>(1'685.742)</b>
<b>CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA AUMENTO (DISMINUCION) NETO DURANTE EL Año</b>	<b>(324.515)</b>	<b>677.375</b>	<b>(478.396)</b>	<b>378.533</b>	<b>957.289</b>
COMIENZO DEL Año	798.353	473.838	1'151.213	672.817	1'051.350
<b>FIN DEL Año</b>	<b>473.838</b>	<b>1'151.213</b>	<b>672.817</b>	<b>1'051.350</b>	<b>2'008.639</b>

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín  
Fuente: Corporación de Aluminio Ecuador S.A.



---

Las entradas de dinero que percibe La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. son por las ventas de ventanas, mamparas, cortinas de baño, y demás productos frutos del giro del negocio.

La corporación ha expandido su mercado debido a que tiene más de 40 distribuidores en lugares estratégicos en todo el país, las ventas se las realiza al contado y a crédito.

La corporación durante los últimos años, para adquirir su materia prima principalmente se ha financiado por medio de instituciones financieras a través de préstamos bancarios.

Lo anterior permite observar que se ha incrementado tanto en valores recibidos de clientes, como el pago a proveedores y empleados, lo que demuestra que la empresa tiene buena liquidez para cubrir sus necesidades.

Otros rubros que tiene mayor movimiento es inversión en Propiedad, Planta y Equipo, debido a que en el último año se invirtió en su planta industrial para optimizar sus procesos y aumentar su productividad.

El crecimiento de la utilidad guarda coherencia con el crecimiento del volumen de ventas, además el costo de ventas no ha variado por esta razón existe expansión del negocio.

#### **4.1.5. Índices Financieros**

La Corporación tiene una capacidad para cumplir con sus obligaciones de acuerdo a los siguientes índices.



## Cuadro 8:

### LIQUIDEZ

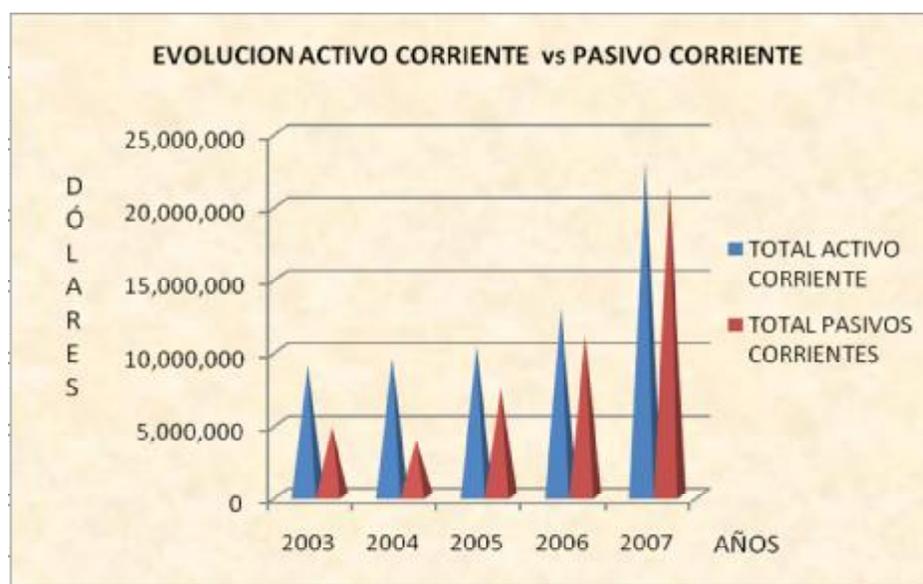
INDICES	2003	2004	2005	2006	2007
CAPITAL DE TRABAJO (Activo cte. - Pasivo Cte.)	4,253,735.80	5,526,294.60	2,768,891.00	1,776,343.00	1,505,922.47
LIQUIDEZ CORRIENTE (veces)	1.88	2.39	1.37	1.16	1.07
PRUEBA ACIDA (veces)	0.91	0.76	0.98	0.72	0.50

Fuente: Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

El capital de trabajo de la empresa del 2003 al 2007 ha disminuido en 60.43% esto se debe a que el pasivo a corto plazo de la empresa ha crecido gradualmente debido a los préstamos bancarios que tiene. No necesariamente este giro del negocio necesita de un capital de trabajo grande pues trabaja con crédito de los proveedores.

### Gráfico 21:



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

La Corporación a diciembre del 2007 tiene un índice de liquidez de 1.07%, lo que demuestra que la empresa puede cumplir sus obligaciones de corto plazo debido a que cuenta con 1.07 USD para cancelar cada dólar que tiene de deuda con terceros, por el giro del negocio este excedente es



utilizado en la actualización de inventarios por lo que no representa un capital improductivo.

La liquidez de la Corporación al 2007 es apretada, la causa es que el 100% de la deuda es a corto plazo y esta financiada por activos de mediano y largo plazo; por esta razón se ve la necesidad de reestructurar los vencimientos para reducir la presión financiera de la corporación.

### **Cuadro 9:**

### **SOLVENCIA**

INDICES	2003	2004	2005	2006	2007
ENDEUDAMIENTO (pasivo/activo) (veces)	0.49	0.41	0.57	0.64	0.66
ENDEUDAMIENTO (pasivo/patrimonio) (veces)	0.95	0.70	1.32	1.77	1.96

**Fuente:** Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

Como se observa en el cuadro, la corporación tiene un nivel de endeudamiento alto, esto se debe a que la empresa tiene un valor grande en los pasivos de corto plazo debido a que obtuvo préstamos bancarios para comprar su materia prima e instalaciones.

La corporación requiere de financiamiento externo para sus inversiones y su capital de trabajo, a pesar de que la operación de la empresa cubre holgadamente los gastos financieros.

Es importante destacar que la empresa ha probado su capacidad para refinanciar su deuda.



## Cuadro 10:

### RENTABILIDAD

INDICES	2003	2004	2005	2006	2007
MARGEN NETO DE UTILIDAD	4.30	3.81	4.15	4.41	4.92
UTILIDAD X CADA ACCION (DOLARES)	0.48	0.42	0.53	0.69	0.86

**Fuente:** Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

La Corporación tiene una buena rentabilidad, así se observa que cada año se ha incrementado tanto el margen neto de utilidad como la utilidad por cada acción, lo cual hace que los inversionistas se interesen en la empresa y de esta manera se convierte en una ventaja para la entidad al momento de iniciar la captación de recursos financieros en el mercado de valores.

#### 4.2. Análisis Básico de Riesgo

Se analizará la calidad crediticia de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A. frente a la futura emisión de obligaciones, y se basará en el contexto económico en el que se desarrolla la entidad, además de la experiencia con la que cuenta, así tenemos:

##### Riesgos Identificados:

- Ø El sector de la construcción es muy sensible a la situación macroeconómica del país. La construcción al igual que la economía ecuatoriana en los últimos años ha mostrado mucho dinamismo, sin embargo por ser un sector susceptible ha ido desacelerándose durante el último año.
  
- Ø La empresa considera que cuando está vencida la cartera desde los 90 días representa un riesgo.



- Ø La cartera vencida de más de 90 días, que para analizar es considerada como riesgo, a agosto del 2007 representa el 4.2% de la cartera total. Parte de esta deuda corresponde a más de 360 días, es decir a largo plazo y se originó en Guayaquil por tres procesos con juicio de por medio; es necesario aclarar que dentro de ellos el mayor deudor es la corporación misma que acordó un cronograma de pagos que será saldada hasta el cierre del año 2008.

#### **Puntos Positivos Identificados:**

- Ø De acuerdo a cifras del Banco Central del Ecuador, en el país, el proceso de dolarización fue positiva para la construcción, con un crecimiento anual sectorial de entre el 2.5% y el 4.85% hasta el año 2006. Para el año 2007 la construcción representó el 4.5% del PIB.
- Ø La construcción representa el mercado más grande de la industria del aluminio, se utiliza en puertas, ventanas, cerraduras, pantallas, boquillas y canales de desagüe, además de ser uno de los productos más representativos en la construcción industrial.
- Ø El segundo gran mercado para el aluminio es el sector del transporte; debido a que tanto aviones comerciales como militares están hechos casi en su totalidad de aluminio, en los automóviles, el aluminio aparece en interiores, exteriores, parrillas, acondicionadores de aire, transmisiones automáticas y algunos radiadores, bloques de motor y paneles de carrocería.
- Ø En Ecuador, el segmento de transporte se mantiene en crecimiento, a pesar que en niveles menores de los de hace un año, en cuanto al mercado de automotores el nivel de ventas tiene una dinámica positiva. De los segmentos que consumen aluminio o los productos similares, se puede esperar que la demanda menor en el sector de



---

la construcción, sea sustituida en parte por la demanda de otros sectores.

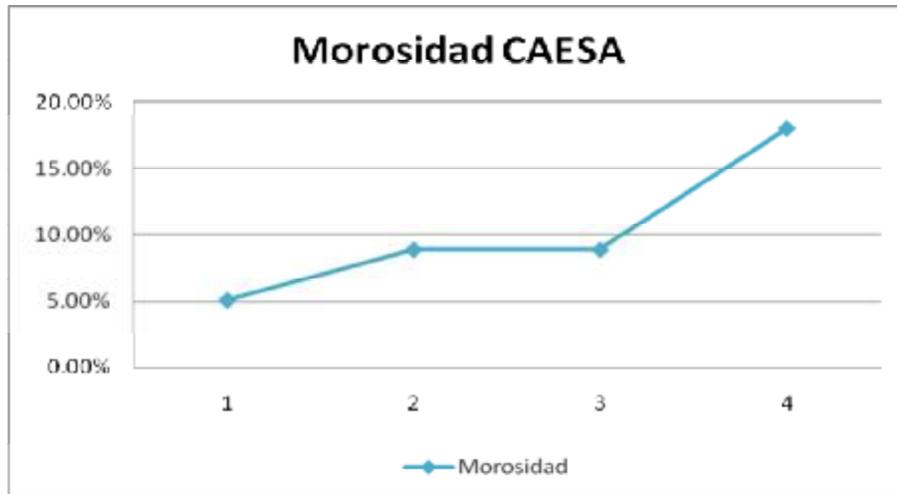
- Ø La corporación es líder en el mercado razón por la cual tiene un nivel bajo de competencia a nivel nacional, esto se debe la calidad de sus productos y a su diversidad.
  
- Ø La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. dispone de políticas comerciales establecidas dentro de sus manuales<sup>5</sup>. Para el manejo de cartera dispone de procesos establecidos, los mismos que comprenden el cobro de intereses sobre facturas vencidas, cierres de despacho y el proceso de recalificación de financiamientos. Para vigilar el nivel de morosidad la Corporación cuenta con un dispositivo en su sistema, el cual, una vez vencido el plazo de pago, se bloquea al distribuidor y no se puede generar nuevas facturas a su cargo.
  
- Ø Históricamente la corporación tiene unos niveles de morosidad entre el 6 y el 8%, pero debido a una operación específica con una empresa relacionada se observó un crecimiento especial.

---

<sup>5</sup> Manuales de Distribución y Marca e Imagen



**Gráfico 22:**

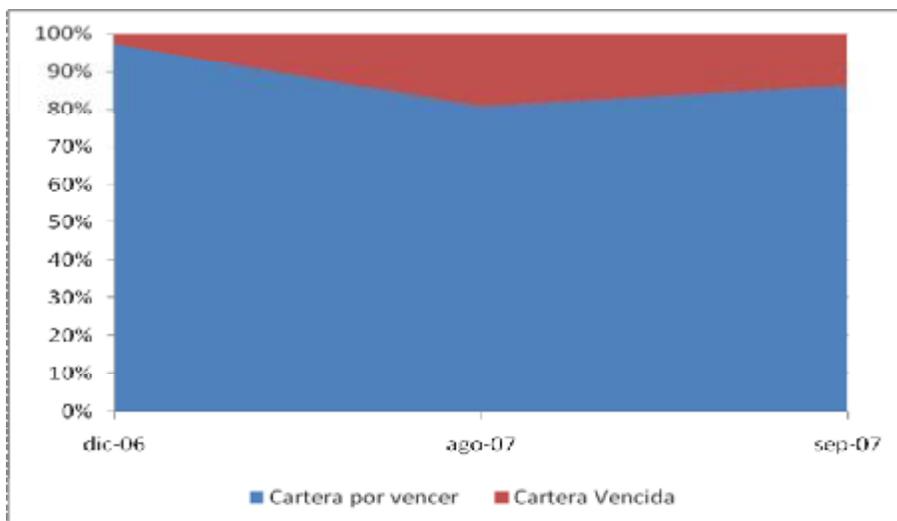


**Fuente:** Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

Ø Si no se toma en cuenta las empresas relacionadas la corporación tiene una morosidad del 8.9% al 2007.

**Gráfico 23:**



**Fuente:** Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

La Cartera por vencer es el principal rubro de Cartera en agosto del 2007 representa el 82% de la Cartera total. En agosto del 2007 la Cartera vencida



---

se ha incrementado al 17.8%; sin embargo a septiembre del 2007 la participación de la cartera por vencer mejora frente a la cartera vencida que fue del 12.6%, lo que demuestra que el deterioro es coyuntural.

- Ø Hay que resaltar que históricamente la deuda comercial de las empresas relacionadas ha sido el fuerte de la cartera vencida; y que las condiciones de endeudamiento cambian en función de las necesidades del grupo.
- Ø También existe una cuenta por cobrar con empresas relacionadas en la venta de acciones de la empresa del grupo a CORPESA en el año 2004, y cuya amortización contempla un plazo de 20 años.
- Ø La cobertura para la cartera total por medio de las provisiones se ha mantenido, en tanto que la cartera vencida ha crecido en el tiempo. La corporación realiza el ajuste de provisiones para la cartera total en el mes de diciembre de cada año.
- Ø Debido al giro del negocio los inventarios tienen un ciclo de transformación de alrededor de 120 días; la rotación del inventarios es de 4 veces. En el periodo se observa un crecimiento significativo del inventario, el cual se debe al encarecimiento del aluminio en los mercados internacionales como por el incremento de toneladas vendidas.
- Ø La cartera vencida no es inferior a la del sector y ello se debe a que trabajan con grandes entidades que por cambio de autoridades no cancelan, por ello no debe provisionarse porque no es morosidad sino demora.



### 4.3. Coberturas Financieras (Propuesta)

La emisión de obligaciones que proyecta realizar la Corporación de Aluminio Ecuador S.A. generara la liquidez necesaria para poder crecer dentro del mercado, para esto es necesario contar con un plan de pago que no afecte al capital de trabajo.

Se presenta las tablas de amortización a fin de determinar el nivel de liquidez que estas generaran. La primera tabla de amortización presenta una estructura con pago de capital igual y la segunda presenta una estructura con pago de capital creciente.

**Cuadro 11:**

<b>Tabla de Amortización con Pagos de Capital Iguales</b>				
<b>Capital</b>	5'000.0000			
<b>Plazo</b>	3 años			
<b>Interés</b>	trimestral			
<b>Rendimiento</b>	10%			
<b>Periodo</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Pago Capital</b>	<b>Pago Interés</b>	<b>Total</b>
90	5'000.000		125.000	125.000
180	5'000.000	833.333	125.000	958.333
270	4'000.000		100.000	100.000
360	4'000.000	833.333	100.000	933.333
450	3'000.000		75.000	75.000
540	3'000.000	833.333	75.000	908.333
630	2'000.000		50.000	50.000
720	2'000.000	833.333	50.000	883.333
810	1'000.000		25.000	25.000
900	1'000.000	833.333	25.000	858.333
990	500.000		12.500	12.500
1080	500.000	833.333	12.500	845.833
<b>TOTAL</b>		<b>5'000.000</b>	<b>775.000</b>	<b>5'775.000</b>

Fuente: Datos de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín



Esta tabla arroja la siguiente salida anual de efectivo para el pago de capital e interés de las obligaciones emitidas:

- ü Primer Año USD 933.333
- ü Segundo Año USD 883.833
- ü Tercer Año USD 845.833

**Cuadro 12:**

<b>Tabla de Amortización con Pagos de Capital Creciente</b>				
<b>Capital</b>	5'000.0000			
<b>Plazo</b>	3 años			
<b>Interés</b>	trimestral			
<b>Rendimiento</b>	10%			
<b>Periodo</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Pago Capital</b>	<b>Pago Interés</b>	<b>Total</b>
90	5'000.000		125.000	125.000
180	5'000.000	500.000	125.000	625.000
270	4'500.000		112.500	112.500
360	4'500.000	500.000	112.500	612.500
450	4'000.000		100.000	100.000
540	4'000.000	1'000.000	100.000	1'100.000
630	3'500.000		87.500	87.500
720	3'500.000	1'000.000	87.500	1'087.500
810	3'000.000		75.000	75.000
900	3'000.000	1'000.000	75.000	1'075.000
990	2'500.000		62.500	62.500
1080	1'500.000	1'000.000	37.500	1'037.500
<b>TOTAL</b>		<b>5,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>6'100.000</b>

Fuente: Datos de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

Esta tabla arroja la siguiente salida anual de efectivo para el pago de capital e interés de las obligaciones emitidas:

- ü Primer Año USD 612.500



---

Û Segundo Año USD 1'087.500

Û Tercer Año USD 1'037.500

Esta tabla permite que la corporación cuente con la liquidez necesaria para financiar el capital de trabajo con el cual plantea la empresa usar más tiempo la inyección de capital proveniente del contrato de emisión de obligaciones.

Al trabajar con una forma de pago creciente, le permitirá a la empresa contar con un capital de trabajo mayor que el que le producirá el trabajar con una forma de pagos iguales, ya que ante una posible caída de las ventas, le permitiría cubrir sus obligaciones de capital e interés sin problema.

#### **4.4. Análisis de la capacidad de pago**

La Corporación de acuerdo al indicador de liquidez tiene 1.08 para cubrir sus deudas, lo que demuestra que la empresa puede cancelar sus deudas con sus recursos operativos.

##### **4.4.1. Análisis del posicionamiento de la empresa en la industria.**

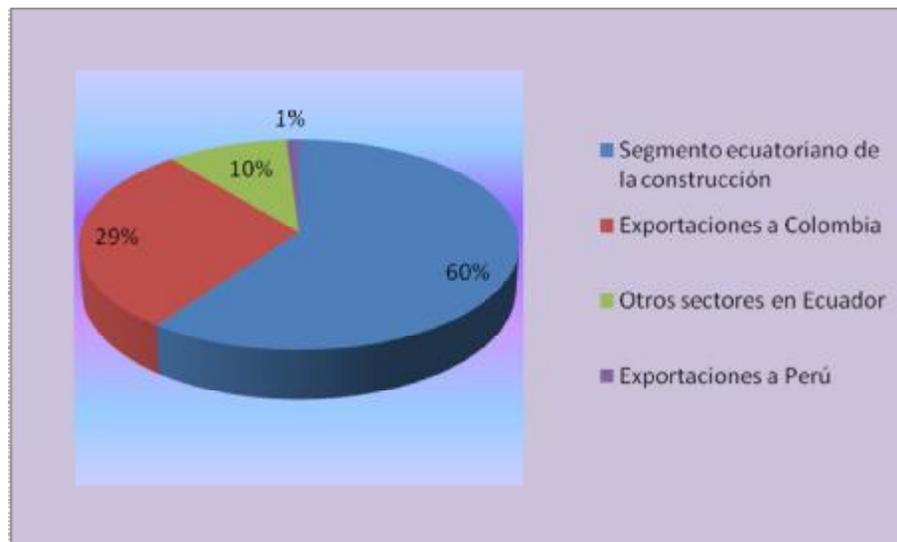
En el 2007 la Corporación tiene una participación del 70% del mercado nacional. El fuerte posicionamiento de la empresa se debe a la distribución estratégica que tiene a nivel nacional, lo que constituye una ventaja competitiva. La Corporación cuenta con más de 40 distribuidores y más de 60 puntos de venta en todo el país. Los demás competidores en el mercado son: Fisa, Alumina, Lenher, Andesia.

Las ventas de la corporación se distribuyen de la siguiente manera:



Segmento ecuatoriano de la construcción	60%
Exportaciones a Colombia	29%
Otros sectores en Ecuador	10%
Exportaciones a Perú	1%

**Gráfico 24:**



**Fuente:** Datos de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

**Elaborado por:** Mayra Moscoso Espín

El 30% de las ventas de la corporación son a Colombia. Las ventas a Colombia se realizan por medio de la empresa Vitral, la cual mantiene el 10% de participación del mercado colombiano.

El mercado de la construcción colombiano mantiene un crecimiento a partir del año 2001, con tasas de hasta 16.9% anual, de acuerdo a las proyecciones del sector, y prevee que para el 2008 crecerá en 8.1% y que en los siguientes años mantendrá tasas superiores al 6%.

De acuerdo a estos datos presentados, la Corporación de aluminio Ecuador S.A. plantea un aumento progresivo de la participación en el mercado colombiano, y aperturas a nuevos mercados en el extranjero, a fin de reducir la dependencia de las ventas en el mercado ecuatoriano.

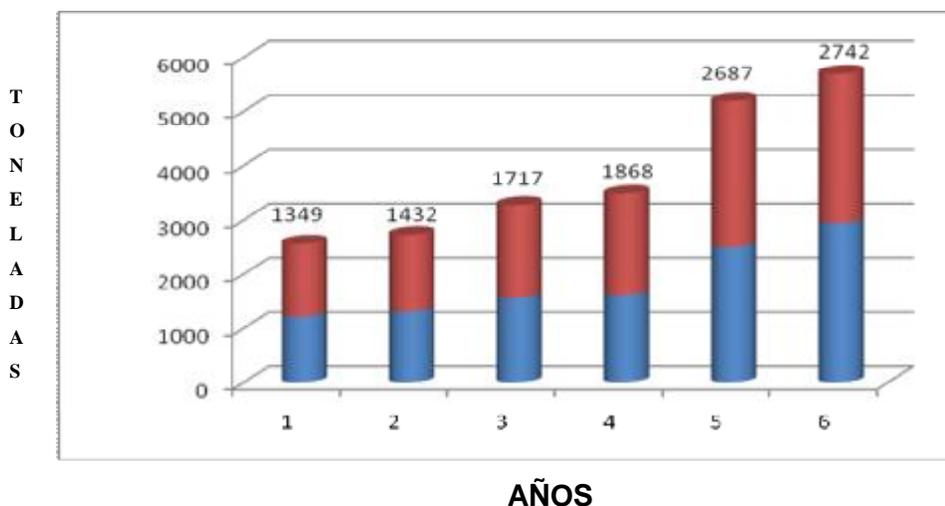


## MATERIA PRIMA

El aluminio es la materia prima principal de la industria.

En los últimos años los costos del aluminio se han incrementado sostenidamente de acuerdo al siguiente cuadro:

**Gráfico 25:**



Fuente: Estadísticas London Metal Exchange

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

Este gráfico muestra los incrementos anuales del precio promedio del aluminio primario en el London Metal Exchange (LME). Este incremento entre el 2002 y el 2007 es de un 103.3%.

Esta variación del costo de materia prima tiene como consecuencia incremento proporcional en los inventarios de materia prima, productos en proceso, producto terminado y cuentas por cobrar a clientes. Esto muestra que la corporación necesita mayor capital de trabajo, el cual está apalancado en gran porcentaje por financiamientos externos.



La Corporación trabaja con tres empresas distintas para la provision de insumos como son: lingotes de aluminio, matrices.

#### 4.4.2. Análisis de la capacidad esperada

De acuerdo a los puntos analizados anteriormente se concluye que actualmente la compañía ha consolidado su liderazgo en el mercado interno y externo, por la calidad de los productos y el servicio que ofrece. Con estos antecedentes y para estar de acuerdo a las necesidades del mercado se ve la necesidad de proyectar los estados financieros de la empresa a fin de analizar posibles eventualidades.

### BALANCE GENERAL

Gráfico 26:



Fuente: Balance General Corporación de Aluminio Ecuador S.A.

Elaborado por: Mayra Moscoso Espin

La corporación no adquirirá activos fijos en los próximos años debido a que la Propiedad, Planta y Equipo con los que cuenta actualmente son suficientes ya que la empresa se ha preocupado únicamente por adquirir bienes productivos que ayuden en su proceso de expansión, además que prefiere destinar los recursos que posee a las cuentas que están relacionadas directamente con el giro del negocio y que por ende son las



que generan la rentabilidad a la corporación, razón por la cual los fondos que provengan de la emisión de obligaciones serán destinados a fortalecer el capital de trabajo de la corporación, de esta manera se afectará directamente al costo de ventas y así la empresa será mas rentable para invertir en ella y maximizará la generación de recursos.

## CORPORACIÓN DE ALUMINIO ECUADOR S.A.

### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

	Dólares		
	2.008	2.009	2.010
VENTAS NETAS	38'839.903	43'112.293	48'501.329
COSTO DE VENTAS	(30'989.511)	(33'468.672)	(36'313.509)
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>7'850.392</b>	<b>9'643.621</b>	<b>12'187.820</b>
GASTOS DE VENTAS	(1'017.411)	(1'014.868)	(1'012.331)
GASTOS DE ADMINISTRACION	(1'651.939)	(1'404.148)	(1'193.526)
<b>UTILIDAD DE OPERACIONES</b>	<b>5'181.042</b>	<b>7'224.605</b>	<b>9'981.964</b>
<b>OTROS GASTOS/INGRESOS (NETO)</b>			
INTERESES PAGADOS	(952.029)	(1'885.017)	(3'732.333)
OTROS GASTOS/INGRESOS (NETO)	61.706	27.768	12.496
<b>TOTAL OTROS INGRESOS NETOS</b>	<b>(890.322)</b>	<b>(1'857.249)</b>	<b>(3'719.837)</b>
UTILIDADES DE PARTICIPACION TRABAJO.E IMP. A LA RENTA	4'290.720	5'367.356	6'262.126
<b>MENOS:</b>			
PARTICIPACION A TRABAJADORES	643.608	805.103	939.319
IMPUESTO A LA RENTA	911.778	1'140.563	1'330.702
<b>TOTAL PARTICIPACION TRABAJADORES/IMP.RENTA</b>	<b>1'555.386</b>	<b>1'945.667</b>	<b>2'270.021</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>2'735.334</b>	<b>3'421.689</b>	<b>3'992.106</b>

Se prevee que las ventas crecerán en 11% cada año debido a que la demanda del mercado en que se desarrolla esta creciendo tanto en el mercado nacional como internacional cuyo objetivo es reducir la dependencia de las ventas en el mercado ecuatoriano, ya que el 70% de sus ventas se los realiza en el país y si la competencia crece se reduciría notablemente su mercado, es necesario diversificar productos, servicios y comercialización.



El costo de venta se ha proyectado en un 8% debido a que la materia prima es el costo más relevante y tiene un costo alto porque el aluminio se lo importa, la empresa ha reducido este costo gracias a que posee una planta industrial que le permite realizar la estrusión del aluminio.

Los gastos de administración y gastos de ventas se han reducido en un 15% debido a que la empresa busca optimizar recursos, y así tener mejores utilidades.

Los intereses pagados se han incrementado debido a que gracias a la emisión de obligaciones que se realizará podrá cubrir las deudas de corto plazo.

### **FLUJO DE CAJA**

A fin de estructurar el flujo de caja de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A., se ha realizado los siguientes escenarios:

Para dar seguridad al cumplimiento de los proyectos que tiene la entidad, mientras dure el contrato de la emisión de obligaciones la proyección de ventas planteando un escenario negativo tendrá un crecimiento del 5%, en un escenario normal tendrá un crecimiento del 12% y en un escenario positivo el crecimiento será del 25%, con estos datos se ha decidido utilizar el escenario negativo para construir el flujo de caja.

Es importante señalar que para la elaboración del flujo de caja de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A., la cartera por cobrar de sus clientes no representa ningún tipo de riesgo de mora, ya que sus clientes cumplen con sus pagos a tiempo.

La tabla de amortización proyectada para el pago de la emisión de obligaciones de acuerdo a los requerimientos de los inversionistas es:



<b>Tabla de Amortización con Pagos de Capital Creciente</b>				
<b>Capital</b>	5'000.0000			
<b>Plazo</b>	3 años			
<b>Interés</b>	trimestral			
<b>Rendimiento</b>	10%			
<b>Periodo</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Pago Capital</b>	<b>Pago Interés</b>	<b>Total</b>
90	5'000.000		125.000	125.000
180	5'000.000	500.000	125.000	625.000
270	4'500.000		112.500	112.500
360	4'500.000	500.000	112.500	612.500
450	4'000.000		100.000	100.000
540	4'000.000	1'000.000	100.000	1'100.000
630	3'500.000		87.500	87.500
720	3'500.000	1'000.000	87.500	1'087.500
810	3'000.000		75.000	75.000
900	3'000.000	1'000.000	75.000	1'075.000
990	2'500.000		62.500	62.500
1080	1'500.000	1'000.000	37.500	1'037.500
<b>TOTAL</b>		<b>5,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>6'100.000</b>

La emisión de obligaciones que realizará la corporación será para reemplazar la deuda con los bancos y financiar el capital de trabajo, con estos datos tenemos que el flujo final de caja para los próximos tres años son:

- ü Primer Año 7'400.458 USD
- ü Segundo Año 8'431.937 USD
- Ø Tercer Año 10'258.480 USD



## CORPORACIÓN DE ALUMINIO ECUADOR S.A.

### FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Dólares			
	2007	2008	2009	2010
<b>FLUJOS DE EFECTIVO (EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
VENTAS	34'990.904	38'839.903	43'112.293	48'501.329
PAGADO A PROVEEDORES Y EMPLEADOS	(30'912.234)	(34'610.891)	(38'304.752)	(43'317.070)
PAGOS PLANIFICADOS POR EMISION DE OBLIGACIONES		(612.500)	(1'087.500)	(1'037.500)
<b>EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE (UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACION)</b>	<b>4'078.670</b>	<b>3'616.512</b>	<b>3'720.041</b>	<b>4'146.759</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>				
PRODUCTO DE COMPRA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(1'435.639)	(1'435.639)	(1'435.639)	(1'435.639)
<b>EFFECTIVO NETO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>
<b>FLUJOS DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>				
EMISION DE OBLIGACIONES		5'000.000		
DIVIDENDOS PAGADOS	(1'685.742)	(1'789.054)	(1'865.423)	(1'972.077)
<b>EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>(1'685.742)</b>	<b>3'210.946</b>	<b>(1'865.423)</b>	<b>(1'972.077)</b>
<b>CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA AUMENTO (DISMINUCION) NETO DURANTE EL AÑO</b>	957.289	5'391.819	418.979	739.043
COMIENZO DEL AÑO	1'051.350	2'008.639	8'012.958	9'519.437
<b>FIN DEL AÑO</b>	<b>2'008.639</b>	<b>7'400.458</b>	<b>8'431.937</b>	<b>10'258.480</b>

En este flujo de caja se ha tomado en cuenta los ingresos correspondientes a la emisión de obligaciones, los que reemplazarán a los ingresos provenientes de préstamos bancarios, con esta nueva inyección de capital se pretende disminuir los gastos financieros así como liquidar las cuentas pendientes de pago con empresas relacionadas principalmente proveedores y de esta manera iniciar una nueva negociación, en la cual se comprará los principales insumos a manera de anticipos o prepago y así tener descuentos significativos.

De acuerdo al análisis se evidencia que la corporación podrá cubrir sin mayor inconveniente el pago de las obligaciones emitidas con sus respectivos intereses, por medio del excedente de efectivo, fortaleciendo la capacidad de pago de la empresa en caso que esta vea afectado sus



---

ingreso o se maximicen sus gastos a consecuencia de factores internos o externos que no se los puede predecir.

## **CAPÍTULO V: PROPUESTA DE LA EMISIÓN DE OBLIGACIONES**

### **5.1. Análisis del requerimiento de los Inversionistas**

El mercado de valores en el Ecuador no ha tenido un desarrollo como los demás de América Latina, el motivo principal es que no existe empresas que quieran captar recursos de los inversionistas a través del mercado de capitales debido a que para acceder a este mercado se necesita tener los balances al día y políticas de crecimiento del negocio bien establecidas que puedan ser demostrables en el sector que se desenvuelve.

Con estos considerandos, existen empresas que por su crecimiento y presencia en el mercado son sujetos de emisión de títulos valores para captar recursos de inversionistas, ofertando rendimientos atractivos con las seguridades necesarias determinadas por una calificadoradora de riesgos.

Los inversionistas del Ecuador se dividen en: largo plazo el ahorro previsional, mediano plazo las aseguradoras y reaseguradoras, y corto plazo las administradoras de fondos. Con este antecedente se establece el siguiente mercado meta:

#### **Establecimiento de la muestra**



## INVERSIONISTAS DE LARGO, MEDIO Y CORTO PLAZO

**Cuadro Nº 13: Ahorros Provisionales – Inversionistas de Largo Plazo**

No.	Tipo	Nombre de Administradora de Fondos	Plazo
1	Ahorros Provisionales	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	Largo Plazo
2	Ahorros Provisionales	Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas	Largo Plazo
3	Ahorros Provisionales	Instituto de Seguridad Social de la Policía	Largo Plazo

Fuente: Bolsa de Valores de Quito  
Elaborado por: Bolsa de Valores de Quito

**Cuadro Nº 14: Compañías de Seguros – Inversionistas de Mediano Plazo**

No.	Tipo	Nombre de Administradora de Fondos	Plazo
4	Compañías Seguro	de AIG Metropolitana	Mediano Plazo
5	Compañías Seguro	de Aseguradora del Sur	Mediano Plazo
6	Compañías Seguro	de Atlas	Mediano Plazo
7	Compañías Seguro	de BMI	Mediano Plazo
8	Compañías Seguro	de Bolívar	Mediano Plazo
9	Compañías Seguro	de Colonial	Mediano Plazo
10	Compañías Seguro	de Coop. Seguros	Mediano Plazo
11	Compañías Seguro	de Ecuatoriana Suiza	Mediano Plazo
12	Compañías Seguro	de Equinoccial	Mediano Plazo
13	Compañías Seguro	de Equivida	Mediano Plazo
14	Compañías Seguro	de Rocafuerte	Mediano Plazo
15	Compañías Seguro	de Seguros del Pichincha	Mediano Plazo
16	Compañías Seguro	de Reaseguradora Universal	Mediano Plazo
17	Compañías Seguro	de Reaseguradora del Ecuador	Mediano Plazo

Fuente: Bolsa de Valores de Quito  
Elaborado por: Bolsa de Valores de Quito



**Cuadro Nº 15: Administradoras de Fondos – Inversionistas de Corto Plazo**

No.	Tipo		Nombre de Administradora de Fondos	Plazo
18	Administradora Fondos	de	Adm. de Fondos Admunifondos S. A. (Adm. Municipal de Fondos y Fideicomisos S. A.)	Corto plazo
19	Administradora Fondos	de	Administradora de Fondos de Inversión y Fideicomisos BG S. A.	Corto plazo
20	Administradora Fondos	de	Administradora de Fondos del Pichincha Fondos Pichincha S.A.	Corto plazo
21	Administradora Fondos	de	Administradora de Fondos y Fideicomisos Produfondos S.A.	Corto plazo
22	Administradora Fondos	de	Afp Genesis Administradora de Fondos y Fideicomisos S. A.	Corto plazo
23	Administradora Fondos	de	Bolivariano Administradora de Fondos y Fideicomisos Affb S. A.	Corto plazo
24	Administradora Fondos	de	Enlace Negocios Fiduciarios S.A. Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto plazo
25	Administradora Fondos	de	Fideival S.A. Administradora de Fondos y Fideicomisos	Corto plazo
26	Administradora Fondos	de	Fiducia S.A. Administradora de Fondos y Fideicomisos Mercantiles	Corto plazo
27	Administradora Fondos	de	Fiduciaria del Pacifico S. A. Fidupacifico	Corto plazo
28	Administradora Fondos	de	Interfondos Administradora de Fondos y Fideicomisos S.A.	Corto plazo
29	Administradora Fondos	de	Morgan & Morgan, Fiduciary & Trust Corporation S. A. 'Fiduciaria del Ecuador'	Corto plazo
30	Administradora Fondos	de	Trust Fiduciaria S.A.	Corto plazo

Fuente: Bolsa de Valores de Quito  
Elaborado por: Bolsa de Valores de Quito

## Tamaño de la muestra

El mercado al que va dirigido la emisión de obligaciones es muy amplio razón por la cual se obtendrá una muestra y se aplicará la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * N + Z^2 * p * q}$$

**n** = Tamaño de la muestra



**N** = Tamaño de la población

**e** = Error

**p** = Probabilidad de éxito o que el evento ocurra.

**q** = Probabilidad de fracaso o que el evento no ocurra.

**Z** = Margen de confiabilidad, la distribución normal que producirá el nivel deseado de confianza (para un nivel de confianza del 95% o un  $e= 0,05$ ;  $Z = 1,96$ )

**Datos para cálculo de la muestra:**

**n**= ?

**N**= 30

**e**= 0,05

**p**= 0.95

**q**= 0.05

**Z**= 1.96

$$n = \frac{1.96^2 * 30 * 0.95 * 0.05}{0.05^2 * 30 + 1.96^2 * 0.95 * 0.05}$$

$$n = \frac{5.47428}{0.257476}$$

**n = 21.49 = 22**



---

---

## Diseño de la encuesta

### ENCUESTA

**Nombre**.....

1. ¿Compraría obligaciones de una empresa de producción de Aluminio .?

Si .....

No .....

2. ¿A qué plazo le interesa adquirir obligaciones?

720 días .....

1080 días.....

3. ¿Cómo le gustaría que amortice el capital?

Trimestralmente .....

Semestralmente .....

Anualmente.....

4. ¿Cómo le gustaría se pague los intereses?

Trimestralmente .....

Semestralmente .....

Anualmente.....

5. ¿Si la emisión tiene una calificación AA, qué rendimiento espera para los siguientes plazos?

720 días .....

1080 días.....

6. Qué monto le interesaría adquirir de una emisión de 5'000.000 USD?

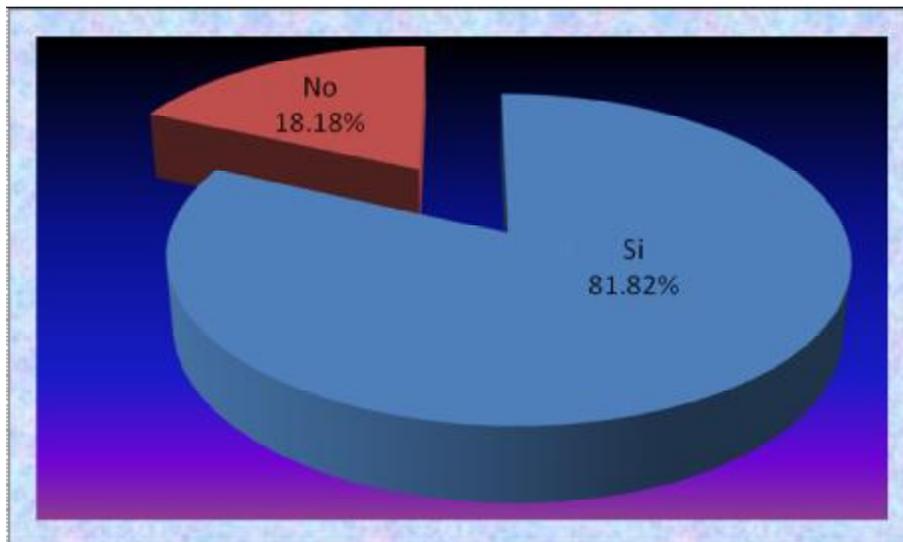


## Tabulación de la encuesta

### 1. ¿Compraría obligaciones de una empresa de producción de Aluminio?

	Cantidad	Porcentaje
Si	18	81.82 %
No	4	18.18 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00 %</b>

**Gráfico 27:**



Fuente: Datos de Encuesta  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

El 81,82% del mercado meta establecido estaría de acuerdo en adquirir obligaciones de una empresa de producción de aluminio de acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta a los potenciales inversionistas.



## 2. ¿A qué plazo le interesa adquirir obligaciones?

	Cantidad	Porcentaje
720 días	3	13.64 %
1080 días	19	86.36 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00 %</b>

**Gráfico 28:**



Fuente: Datos de Encuesta

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

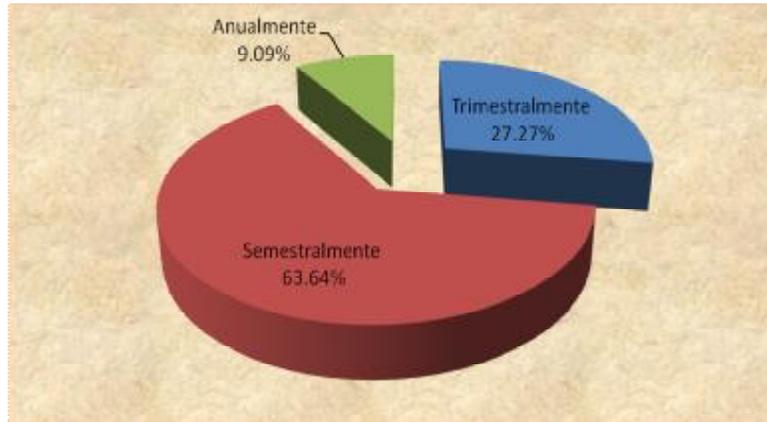
Dado los resultados de las encuestas a los inversionistas se concluye que el 86,36% adquiriría obligaciones a 1080 días.

## 3. ¿Cómo le gustaría que amortice el capital?

	Cantidad	Porcentaje
Trimestralmente	6	27.27 %
Semestralmente	14	63.64 %
Anualmente	2	9.09 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00 %</b>



**Gráfico 29:**



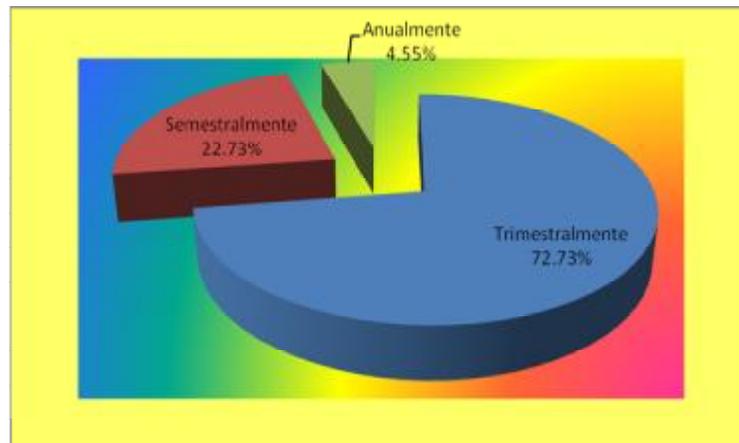
Fuente: Datos de Encuesta  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

El 63.64% de los inversionistas encuestados preferirían obligaciones que el capital sea amortizado de manera semestral.

**4. ¿Cómo le gustaría se pague los intereses?**

	Cantidad	Porcentaje
Trimestralmente	16	72.73 %
Semestralmente	5	22.73 %
Anualmente	1	4.55 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00 %</b>

**Gráfico 30:**



Fuente: Datos de Encuesta  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín



De acuerdo al resultado obtenido de las encuestas el 72.73% de los posibles inversionistas encuestados preferirían adquirir obligaciones cuyo pago de intereses se realice trimestralmente.

**5. ¿Si la emisión tiene una calificación AA, qué rendimiento espera para los siguientes plazos?**

<b>Rendimiento</b>	<b>7% - 8%</b>	<b>8.01% -9%</b>	<b>9.01% - 10%</b>
720 días	2	6	14
1080 días	1	5	16
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>30</b>

**Gráfico 31:**



Fuente: Datos de Encuesta

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

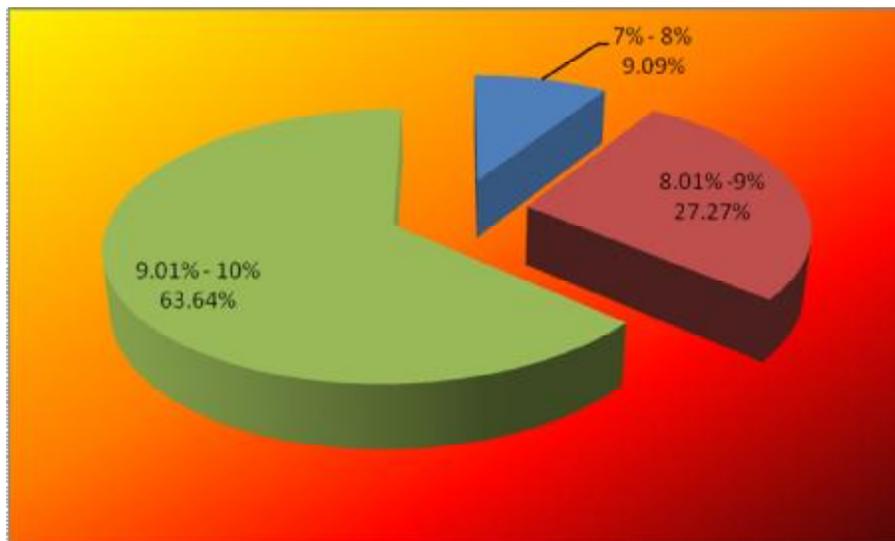
En conformidad con estos datos se presenta a continuación un análisis de acuerdo a cada plazo:



### Rendimiento esperado a los 720 días

	Cantidad	Porcentaje
7% - 8%	2	9.09 %
8.01% -9%	6	27.27 %
9.01% - 10%	14	63.64 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

**Gráfico 32:**



Fuente: Datos de Encuesta

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

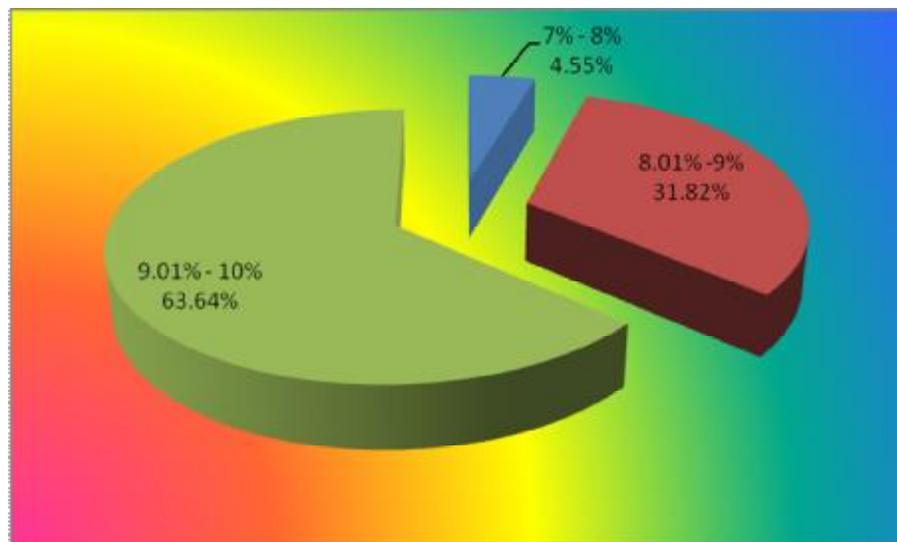
De los datos obtenidos de la encuesta a los inversionistas se tiene que a los 720 días el 63.64% espera un rendimiento entre el 9.01% y el 10%; el 27.27% espera un rendimiento entre el 8.01% al 9%; y apenas el 9.09% espera un rendimiento entre el 7% al 8%.



### Rendimiento esperado a los 1080 días

	Cantidad	Porcentaje
7% - 8%	1	4.55 %
8.01% -9%	7	31.82 %
9.01% - 10%	14	63.64 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100.00 %</b>

**Gráfico 33:**



Fuente: Datos de Encuesta

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

Conforme los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los inversionistas, se concluye que el 63.64% espera obtener un rendimiento entre el 9.01% al 10% en el plazo de 1080 días; mientras que el 31.82% esperaría un rendimiento entre el 8.01% al 9% ; y tan solo el 4.55% esperaría un rendimiento entre el 7% y el 8%.



**6. ¿Qué monto le interesaría adquirir de una emisión de 5'000.000 USD?**

USD	0 - 5.000	5.000 - 10.000	10.000 - 15.000	15.000 en adelante
Inversionistas	5	11	4	2
Porcentajes	22.73	50.00	18.18	9.09

**Gráfico 34:**



Fuente: Datos de Encuesta

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los inversionistas encuestados se concluye que el 22.73% estaría interesado en adquirir de 0USD a 5.000USD en obligaciones de una empresa de aluminio, el 50.00% preferiría adquirir obligaciones por un monto de entre 5.000USD y 10.000USD, el 18.18% se interesaría en adquirir obligaciones por un monto de 10.000USD a 15.000USD, y por último el 9.09% preferiría adquirir obligaciones por un monto de entre 15.000USD en adelante.



## CUADRO RESUMEN DE LA DEMANDA DE LAS OBLIGACIONES

**Cuadro 16:**

PREGUNTAS	RESPUESTA	PORCENTAJE
1. ¿Compraría obligaciones de una empresa de producción de Aluminio .?	Si	81.82%
2. ¿A qué plazo le interesa adquirir obligaciones?	1080 días	86.36%
3. ¿Cómo le gustaría que amortice el capital?	Semestralmente	63.64%
4. ¿Cómo le gustaría se pague los intereses?	Trimestralmente	72.73%
5. ¿Si la emisión tiene una calificación AA, qué rendimiento espera para los siguientes plazos?	9.01% - 10%	63.64%
6. ¿Qué monto le interesaría adquirir de una emisión de 5'000.000 USD?	5.000 - 10.000 USD	50.00%

Fuente: Datos de Encuesta  
Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

De acuerdo a la encuesta realizada a los inversionistas encuestados se determinó que el 86,67% estarían dispuestos a comprar obligaciones de una empresa de aluminio en montos de 5.000 a 10.000USD, además les interesaría adquirirlas a 1080 días, con una amortización de capital semestral y un pago de interés trimestralmente, y de este tipo de obligaciones esperarían un rendimiento del 9.01% al 10%.

### 5.2. Establecimiento del destino de la emisión de Obligaciones

En el Ecuador a partir del año 2000 se implementó la dolarización la misma que ha dado a las familias una oportunidad de endeudarse al largo plazo; las remesas enviadas por los migrantes permite que el sector de la construcción sea de los que más repunte, en vista de que existe capacidad de pago.

En consecuencia del crecimiento del sector de construcción la demanda de productos de aluminio se ha incrementado en el mismo porcentaje, por ello



la empresa para poder enfrentar la demanda del sector constructor de vivienda requiere captar recursos financieros a bajos costos los mismos que ven en el mercado de valores una alternativa de fondearse con rendimientos que oferten mejores condiciones tanto para la empresa como para el inversionista entregando la cobertura necesaria, razón por la cual y basado en la participación de la empresa en el sector de empresas de aluminio requiere capital de trabajo financiado a través del mercado de valores.

Las instituciones financieras tienen costos muy altos para los créditos, y al acceder a estos provocarían que los precios se incrementen y por ende que las ventas se reduzcan, porque sus precios no son competitivos por lo que se ve la necesidad de buscar estrategias de financiamiento de recursos financieros para apalancar el capital de trabajo de la corporación de Aluminio Ecuador S.A.

La emisión de obligaciones permitirá a la corporación seguir expandiéndose dentro de su mercado interno y externo gracias a su calidad, precios y buen servicio.

El destino que tendría los fondos provenientes del contrato de emisión de obligaciones es el de:

- Sustituir la deuda con el sistema financiero tradicional.

### **5.3. Justificación del monto requerido para la emisión**

De acuerdo al destino que tendrá los fondos provenientes de la emisión de obligaciones de La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. se concluye que necesita una inyección de capital de 5 millones de dólares, monto que se justifica en el siguiente flujo de caja:

## **CORPORACIÓN DE ALUMINIO ECUADOR S.A.**

### **FLUJO DE CAJA PROYECTADO**



	Dólares			
	2007	2008	2009	2010
<b>FLUJOS DE EFECTIVO (EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
VENTAS	34'990.904	38'839.903	43'112.293	48'501.329
PAGADO A PROVEEDORES Y EMPLEADOS	(30'912.234)	(34'610.891)	(38'304.752)	(43'317.070)
PAGOS PLANIFICADOS POR EMISION DE OBLIGACIONES		(612.500)	(1'087.500)	(1'037.500)
<b>EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE (UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE OPERACION)</b>	<b>4'078.670</b>	<b>3'616.512</b>	<b>3'720.041</b>	<b>4'146.759</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>				
PRODUCTO DE COMPRA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(1'435.639)	(1'435.639)	(1'435.639)	(1'435.639)
<b>EFECTIVO NETO UTILIZADO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>	<b>(1'435.639)</b>
<b>FLUJOS DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>				
EMISION DE OBLIGACIONES		5'000.000		
DIVIDENDOS PAGADOS	(1'685.742)	(1'789.054)	(1'865.423)	(1'972.077)
<b>EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>(1'685.742)</b>	<b>3'210.946</b>	<b>(1'865.423)</b>	<b>(1'972.077)</b>
<b>CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA</b>				
AUMENTO (DISMINUCION) NETO DURANTE EL Año	957.289	5'391.819	418.979	739.043
COMIENZO DEL AÑO	1'051.350	2'008.639	8'012.958	9'519.437
<b>FIN DEL AÑO</b>	<b>2'008.639</b>	<b>7'400.458</b>	<b>8'431.937</b>	<b>10'258.480</b>

Este flujo nos indica que los 5'000.000 USD de la emisión de obligaciones reemplazarán las deudas con el sistema financiero y de esta manera se minimizará los altos costos financieros, también las compras se las realizará de contado con lo que se espera tener descuentos y por ende reduciría el costo de ventas.

#### 5.4. Justificación del plazo de la emisión

La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. ha establecido el plazo para el contrato de la emisión de obligaciones en base a los requerimientos de los inversionistas y considerando las necesidades de la corporación, de esta manera se determinó un plazo de 3 años (1080 días) dentro de los cuales se realizarán doce pagos de intereses y seis de capital.



## 5.5. Establecimiento del pago de interés y pago de capital

El pago de intereses se los realizará en doce pagos y tendrán cupones que serán enumerados del 001 al 012. Serán pagados cada tres meses desde la emisión de obligaciones, así tenemos:

**Cuadro 17:**

CUPONES	TIEMPO
001	90 días
002	180 días
003	270 días
004	360 días
005	450 días
006	540 días
007	630 días
008	720 días
009	810 días
010	900 días
011	900 días
012	1080 días

Fuente: Datos de la Emisión

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

La Tasa Pasiva Referencial a utilizarse será la publicada por el Banco Central del Ecuador más 1,5 puntos porcentuales anuales. En caso que la fecha de pago sea un día no hábil, los intereses serán calculados hasta la fecha de vencimiento y el pago se efectuará el primer día hábil siguiente. Los intereses serán calculados sobre saldos de capital y consideraran un año de 360 días.



El pago de capital se realizará por medio de cupones respectivamente enumerados del 001 al 006 ya que son seis pagos.

El pago de los cupones de capital se realizará de la siguiente manera:

**Cuadro 18:**

<b>CUPONES</b>	<b>DÍAS DE LA EMISION</b>	<b>PORCENTAJE CAPITAL</b>
001	180	10%
002	360	10%
003	540	20%
004	720	20%
005	900	20%
006	1080	20%

Fuente: Datos de la Emisión

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

En caso de que la fecha de pago ocurra un día no hábil, el pago deberá ser efectuado el primer día hábil siguiente. El valor de cada título se reducirá a medida que los cupones de capital se paguen.

A continuación se presenta la tabla de amortización que resultaría del establecimiento de pagos de capitales e intereses de la emisión de obligaciones:



<b>Tabla de Amortización con Pagos de Capital Creciente</b>				
<b>Capital</b>	5'000.0000			
<b>Plazo</b>	3 años			
<b>Interés</b>	trimestral			
<b>Rendimiento</b>	10%			
<b>Periodo</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Pago Capital</b>	<b>Pago Interés</b>	<b>Total</b>
90	5'000.000		125.000	125.000
180	5'000.000	500.000	125.000	625.000
270	4'500.000		112.500	112.500
360	4'500.000	500.000	112.500	612.500
450	4'000.000		100.000	100.000
540	4'000.000	1'000.000	100.000	1'100.000
630	3'500.000		87.500	87.500
720	3'500.000	1'000.000	87.500	1'087.500
810	3'000.000		75.000	75.000
900	3'000.000	1'000.000	75.000	1'075.000
990	2'500.000		62.500	62.500
1080	1'500.000	1'000.000	37.500	1'037.500
<b>TOTAL</b>		<b>5,000,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>6'100.000</b>

## 5.6. Establecimiento de garantías

Esta emisión se respaldará con garantía general de acuerdo a los términos de la Ley de Mercado de Valores, establecida en el artículo 162:

**“Art. 162.- De la garantía.-** Toda emisión estará amparada por garantía general y además podrá contar con garantía específica. Las garantías específicas podrán asegurar el pago del capital, de los intereses parcial o totalmente, o de ambos.

Por garantía general se entiende la totalidad de los activos no gravados del emisor que no estén afectados por una garantía específica de conformidad con las normas que para el efecto determine el Consejo Nacional de Valores (C.N.V.).



---

Por garantía específica se entiende aquella de carácter real o personal, que garantiza obligaciones para asegurar el pago del capital, de los intereses o de ambos.

Admítase como garantía específica, la consistente en valores o en obligaciones ejecutivas de terceros distintos del emisor o en flujo de fondos predeterminado o específico. En estos casos, los valores deberán depositarse en el depósito centralizado de compensación y liquidación; y, de consistir en flujos de fondos fideicomisar los mismos.

Si la garantía consistiere en prenda, hipoteca, la entrega de la cosa empeñada, en su caso, se hará a favor del representante de obligacionistas o de quien éstos designen.

La constitución de la prenda se hará de acuerdo a las disposiciones del Código de Comercio.

El C.N.V., regulará los montos máximos de emisión de obligaciones en relación con el tipo de garantías y determinará qué otro tipo de garantías pueden ser aceptadas.”<sup>6</sup>

De acuerdo a este artículo, como garantía a la presente emisión la Junta de Accionistas de la corporación ha decidido mantener sin gravamen y enajenar un monto equivalente a 1'500.000 USD de inventarios consistentes en perfiles de aluminio, 1'000.000 USD en materia prima de aluminio y un monto de 2'500.000 USD de los Estados Unidos de América en cuentas por cobrar a clientes vigentes, que no serán enajenados ni gravados, mientras este en circulación la emisión de obligaciones. Este valor se reducirá proporcionalmente al del capital pagado de la emisión. La corporación de acuerdo a los términos de la Ley de Mercado de Valores

---

<sup>6</sup> Ley de Mercado de Valores



mantendrá relación de activos libres de gravamen sobre obligaciones en circulación de al menos 1,25%.

### 5.7. Establecimiento de series de emisión

La Corporación ha establecido las series en base a los requerimientos de los inversionistas encuestados.

**Cuadro 19:**

SERIE	VALOR NOMINAL DE CADA TITULO	NUMERO DE TITULOS	MONTO POR SERIE	No. CUPONES INTERES	No. CUPONES CAPITAL
A4	5.000 USD	500	2500000	12	6
A5	10.000 USD	250	2500000	12	6

Fuente: Datos de la Emisión

Elaborado por: Mayra Moscoso Espín

### 5.8. Establecimiento del agente colocador

El agente colocador será una casa de valores que tenga presencia en Quito y Guayaquil y que haya colocado emisiones de empresas del sector de la construcción, además que brinde asesoría en finanzas corporativas y al sector inversionista, proponiendo soluciones que den un valor agregado que ayude en la toma de decisiones con altos estándares de calidad, y de esta manera se responda a las exigencias del mercado de acuerdo a las expectativas de la empresa.

Adicionalmente tendrá que establecer el tiempo en el cual la emisión será colocada totalmente en el mercado a través de estrategias.

El agente colocador tendrá buena reputación en el mercado financiero lo que conlleva a que tenga credibilidad en la construcción y solidez de las emisiones similares.

### 5.9. Fijación de la tasa de interés



La tasa de interés nominal de la emisión será igual a la tasa pasiva referencial publicada por el Banco Central del Ecuador más 1,5 porcentuales anuales, vigente para la semana de emisión de títulos, la misma que será reajustada a los 90, 180, 270, 360, 450, 540, 630, 720, 810, 900, 990, 1080 días respectivamente, contados a partir de la fecha de emisión de las obligaciones.

La tasa de interés nominal reajustada será igual a la tasa de interés pasiva referencial que haya publicado el Banco central del Ecuador, vigente para las fechas previstas para los reajustes más 1.5% anual.

Las tasas de interés reajustadas se aplicarán desde la fecha prevista para el reajuste respectivo hasta la fecha prevista para el pago del interés correspondiente, en cada caso.

#### **5.10. Diseño el convenio de representación de los obligacionistas**

El día .....se suscribe el convenio de Representación de los Obligacionistas entre la Corporación de Aluminio Ecuador S.A. en calidad de emisor y el estudio jurídico ..... en calidad de representante de los obligacionistas de esta emisión. Las obligaciones y facultades del Representante de los Obligacionistas son las siguientes:

1. “Verificar el cumplimiento por parte del emisor, de las cláusulas, términos y demás obligaciones contraídas en el contrato de la emisión.
2. Informar respecto del cumplimiento de cláusulas y obligaciones establecidas por parte del emisor a los obligacionistas y a la Superintendencia de Compañías, con la periodicidad señalada.
3. Verificar periódicamente el uso de los fondos declarados por el emisor, en la forma y conforme a lo establecido en el contrato de emisión.
4. Velar por el pago equitativo y oportuno a todos los obligacionistas, de los correspondientes intereses, amortizaciones y reajustes de las obligaciones sorteadas o vencidas.



5. Convenir con el emisor las reformas específicas del contrato de emisión que hubiera autorizado la Junta de Obligacionistas.
6. Realizar el informe de gestión para ponerlo a consideración de la Junta de Obligacionistas.
7. Demandar a la Emisora por el incumplimiento de las condiciones acordadas para la emisión, en defensa de los intereses comunes de los obligacionistas.
8. Solicitar a los jueces competentes cualquier medida cautelar pertinente, cuando sea el caso.
9. Convocar a la asamblea de los obligacionistas.
10. Examinar la contabilidad de la compañía emisora.
11. Otorgar a nombre de la comunidad de los obligacionistas los documentos o convenios que deben celebrarse con la compañía emisora, en cumplimiento de las disposiciones de la asamblea de los obligacionistas.
12. Todas las demás funciones establecidas en la escritura de emisión y en la Ley de Mercado de Valores.”<sup>7</sup>

El Convenio de Representación de los Obligacionistas contempla además las facultades de la asamblea de los obligacionistas, su constitución, convocatoria y demás requisitos establecidos en la ley.

#### **5.11. Destino de los recursos a captar**

Los fondos a captar se los utilizará en la reestructuración de Pasivos de la Corporación de corto a mediano plazo, a fin de impactar positivamente en la capacidad financiera de la corporación.

---

<sup>7</sup> Ley de Mercado de Valores



## 5.12. Calificación del Riesgo

Se le otorgó una calificación AA para la emisión según la Ley de Mercado de Valores en base a la siguiente definición: “Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual se estima no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor y su garante, en el sector al que pertenece y en la economía en general.”

La calificación de riesgos de la corporación se basa en los siguientes aspectos:

- Ø **Presencia en el mercado.-** La calificación que se le otorga reconoce las fortalezas de la empresa como son la calidad profesional de su administración y su experiencia en el mercado de perfiles de aluminio. Además se incorpora que la corporación es líder en el mercado ecuatoriano y tiene una importante participación en el mercado colombiano, mismo que representa oportunidades de crecimiento para la institución.
  
- Ø **Desempeño histórico.-** la calificación refleja la gestión positiva de la corporación a pesar del crecimiento de la competencia y del comportamiento del precio del aluminio en los mercados internacionales, cuyos factores afectan el margen bruto del negocio.

Esto está reflejado en el Estado de Resultados de la corporación donde se ve que la utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta tiene valores crecientes gracias a su eficiente gestión de ventas, adecuada utilización de recursos que permiten reducir gastos tanto administrativos como de comercialización lo que limita el efecto negativo del margen. Además los resultados



compensan el significativo aumento de los gastos financieros debido al crecimiento de la deuda financiera.

Los activos durante los últimos años se han aumentado de manera importante, la capitalización de la empresa que proviene del incremento del volumen de ventas, del costo de la materia prima y de las inversiones de capital que han sido principalmente apalancadas con deuda financiera en el corto plazo, lo que hizo que los índices de endeudamiento del año 2007 sean los más altos observados desde el año 2004. De esta misma manera los índices de liquidez del año 2007 son ajustados debido a que el 100% de la deuda es a corto plazo por lo que se hace necesario refinanciar el capital de la deuda inmediatamente.

Ø **Las garantías.-** esta emisión de obligaciones a más de contar con los resguardos de ley cuenta con resguardos puntuales que protegen al inversionista por medio de establecimiento de niveles mínimos de liquidez en relación a la deuda de corto plazo y máximos de endeudamiento en relación al patrimonio, durante la vida de la emisión. Además la corporación se compromete a mantener niveles del patrimonio al menos en los niveles actuales.

### **5.13. Síntesis de la característica de la emisión**

#### **Emisión de obligaciones**

Con fecha .....la Junta General de Accionistas de la Corporación de Aluminio Ecuador S.A., acordó la emisión de obligaciones clase A por 5'000.000 USD (cinco millones de dólares) cuyas características se detallan a continuación:



---

**Plazo:**

Los títulos a emitirse son a 1.080 días contados a partir de su fecha de emisión.

**Unidad Monetaria:**

Será el DÓLAR de los Estados Unidos de América.

**Número y Valor Nominal de las Obligaciones por Serie:**

Todos los títulos serán de la clase 1. El valor nominal de cada título será para la serie de A4 DIEZ MIL DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA y los de la serie A5 de CINCO MIL DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. Esta clase tendrá las series, el número de los títulos y la numeración continua que se presenta a continuación:

CLASE	SERIE	No. TITULOS	VALOR NOMINAL CADA TITULO	NUMERACION TITULOS
1	A4	250	USD \$10.000	DEL 001 AL 250 INCLUSIVE
1	A5	500	USD\$ 5.000	DEL 001 AL 500 INCLUSIVE

**Pago, Cupones y Ajuste de Intereses o Rendimiento:**

La cancelación de intereses se realizará en doce pagos que tendrán cupones que serán enumerados del 001 al 012. Serán pagados a los 90, 180, 270, 360, 450, 540, 630, 720, 810, 900, 990 y 1080 días desde la emisión de obligaciones. Los intereses serán calculados sobre saldos de capital y consideraran un año de 360 días.

La tasa de interés nominal de la emisión estará regida por el Banco Central del Ecuador en base a la tasa pasiva referencial publicada en la semana de emisión de títulos más 1,5 % anual, esta tasa será reajustada a los 90, 180, 270, 360, 450, 540, 630, 720, 810, 900, 990 y 1080 días respectivamente,



---

contados a partir de la fecha de emisión de las obligaciones. El reajuste se aplicará desde la fecha prevista.

**Amortización, Cupones y Plazos para el pago de capital:**

El pago de capital se realizará por medio de cupones respectivamente enumerados del 001 al 006 ya que son seis pagos.

El pago de los cupones de capital se realizará de la siguiente manera:

- ü A los 180 días de la emisión: 10% del capital
- ü A los 360 días emisión: 10% del capital
- ü A los 540 días emisión: 20% del capital
- ü A los 720 días emisión: 20% del capital
- ü A los 900 días emisión: 20% del capital
- ü A los 1080 días emisión: 20% del capital

En caso de que la fecha de pago ocurra un día no hábil, el pago deberá ser efectuado el primer día hábil siguiente. El valor de cada título se reducirá a medida que los cupones de capital se paguen.

**Destino de los recursos provenientes de la emisión:**

Los recursos provenientes de la emisión serán destinados para la reestructuración de Pasivos de la Corporación de corto a mediano plazo, y de esta manera obtener resultados positivos en la capacidad financiera de la corporación.

**Agente estructurador y colocador de la emisión:**

Casa de Valores

**Representante de los Obligacionista:**



---

POLIT & POLIT ABOGADOS

**Agente Pagador:**

PRODUBANCO S.A.

**Modalidad de Pago:**

En ventanilla mediante cheque cruzado.

**Garantía:**

Como garantía a la presente emisión la Junta de Accionistas de la corporación ha decidido mantener garantía general de acuerdo con los términos establecidos en la Ley de Mercado de Valores y demás normas pertinentes. De acuerdo a estas leyes la corporación decidió entregar como garantía:

- ü 1'500.000 USD de inventarios consistentes en perfiles de aluminio,
- ü 1'000.000 USD en materia prima de aluminio y;
- ü 2'500.000 USD en cuentas por cobrar a clientes vigentes, que no serán enajenados ni gravados, mientras este en circulación la emisión de obligaciones.

**Descripción del Sistema de Colocación:**

La emisión de obligaciones será colocada mediante la oferta pública de la misma dentro de cualquier Bolsa de Valores. La oferta en la Bolsa de Valores será realizada mediante cualquiera de los sistemas como son: rueda a viva voz, rueda electrónica, y sistema de subasta pública.



---

## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 CONCLUSIONES:

- Ø La Corporación de Aluminio Ecuador S.A. se desarrolla en una industria que no tiene mayor competencia debido a los altos costos de la materia prima, durante los últimos años ha tenido un notable crecimiento este sector, razón por la cual la empresa necesita buscar formas de financiamiento a fin de estar acorde a la demanda del mercado, optimizando costos y maximizando sus utilidades. La industria del aluminio ha crecido debido a que en la actualidad se procura conservar el medio ambiente, cambiando a la madera por el aluminio, esta es una buena opción, brindando variedad, precios, diseños, así se tiene productos como: perfiles de aluminio estructurales y arquitectónicos, láminas de aluminio, mamparas, puertas batientes y puertas corredizas.
  
- Ø La corporación es actualmente líder en la producción y distribución de perfiles de aluminio en el país, y cuenta con una sólida presencia en la Región Andina, ya que desde hace veinte y tres años exporta en forma continua ha Colombia. En el país tiene una participación del 70% del mercado y el 30% restante de su producción lo realiza hacia el exterior, cuyo mercado esta creciendo cada vez más por lo que con los recursos existentes de la corporación no se abastece para atender el crecimiento de la demanda y esto le podría crear una debilidad a la empresa al no poder enfrentar el crecimiento del mercado y mantener su liderazgo.

Ø



- 
- ∅ La corporación cuenta con una gran diversificación de productos dentro del mercado para todo tipo de necesidad. Entre los principales productos que comercializa la corporación tenemos: ventanas corredizas, ventanas proyectables, mamparas, puertas corredizas, puertas batientes, cortinas de baño, divisiones de interiores, fachadas flotantes, piel de vidrio, perfiles estructurales, Tubos (redondos, cuadrados, rectangulares, estriados, tubería de riego), barras sólidas, perfiles para carrocerías (ventanas, pasamanos, sardineles), ventilación integral, etc. Además tiene variedad en colores y acabados y actualmente cuenta con productos complementarios como son vidrios y toda la gama de productos Sika.
- ∅ Con el desarrollo de la presente tesis se demostró la hipótesis planteada previamente, en donde se prueba que al optar por fuentes de financiamiento con el mercado de valores mediante la emisión de obligaciones la corporación podrá crecer en un 7% de acuerdo al mercado en el que se desarrolla y maximizar el 10% de utilidades en este año, y de esta manera cubrir la demanda del mercado.



## 6.2 RECOMENDACIONES:

- Ø Considerando el crecimiento de la industria del aluminio, el posicionamiento de la corporación y la demanda identificada así como la utilidad establecida, es recomendable que la empresa se financie a través del mercado de valores en razón que es mejor que el sistema financiero tradicional porque permite obtener rentabilidad para los accionistas, además al utilizar este mecanismo la empresa reducen considerablemente su costo financiero y afianza su imagen ante los inversionistas.
  
- Ø La corporación al ser líder en su industria y su amplia trayectoria en el mercado del aluminio, se recomienda que la empresa participe de una forma más activa en el mercado de valores buscando financiamiento que se ajuste al flujo de liquidez lo cual le permite a la empresa potencializarse porque los cobros son en plazo menor de los pagos y tiene una mejor rentabilidad y mejores garantías que la banca tradicional.
  
- Ø De acuerdo a la amplia gama de productos que tiene la corporación se recomienda centrar productos para tipo de vivienda de clase media ya que ahí esta el 60% del mercado y de vivienda para clase alta que genera rendimientos ya que se tiene trabajos específicos, pero no se debe descuidar el sector popular que también tiene un buen grado de participación.