



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS SALVAGUARDIAS EN LAS
UTILIDADES DE UNA EMPRESA LÁCTEA EN EL ECUADOR
PERÍODO 2014-2016**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

KATIUSCA ALEXANDRA RIVERA CAMPUZANO

DAYANARA MARIANELA VILLARES FREIRE

Guayaquil – Ecuador

2017

DEDICATORIA

A mi familia.

Katiusca Alexandra Rivera Campuzano

Este trabajo va dedicado a Dios por todas las bendiciones brindadas, a mi madre por ser el pilar fundamental, mujer incomparable que con sacrificio, perseverancia y trabajo constante siempre ha sido mi apoyo incondicional para seguir cumplimiento mis metas.

Dayanara Marianela Villares Freire

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Katiusca Alexandra Rivera Campuzano

A lo largo del camino estudiantil podemos darnos cuenta que sin la ayuda de ciertas personas no podemos lograr nuestros propósitos, tal es así, que en este mundo se encuentra el sentimiento más apreciable como es la gratitud. Por tal motivo mis sinceros agradecimientos van dirigidos a dos personas especiales en mi vida, a Dios primeramente por darme la vida, sabiduría e inteligencia, salud, y guiarme por el camino del saber; además de aquello y lo primordial que existe en mi vida es contar con una mujer excepcional quién está en todo momento para brindarme su apoyo incondicional, quién siempre estado allí para celebrar triunfos, con quién he reído y llorado, quién me deja la mejor herencia como es la educación, siendo esta una de las vías donde uno se convierte en el protagonista activo de su propia historia, quién siempre me inculco que los fracasos no existen y que todo sacrificio tiene su recompensa, por todo esto e infinitas cosas que faltan por describir mis más sinceros y profundos agradecimientos a mi madre.

Dayanara Marianela Villares Freire

CÓMITE DE EVALUACIÓN

Katia Rodríguez

Ph.D. Katia Rodríguez

Presidente del Tribunal

Fabrizio Zanzzi

Ph.D. Fabrizio Zanzzi

Tutor del Proyecto

Fabian Soriano Idrovo


M.Sc.
Ph.D. Fabián Soriano Idrovo

H.Sc.

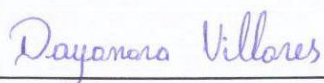
Evaluador

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio intelectual de la misma ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”



Katiusca Rivera Campuzano



Dayanara Villares Freire

INDICE GENERAL

PORTADA.....	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO.....	III
CÓMITE DE EVALUACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
DECLARACIÓN EXPRESA.....	¡Error! Marcador no definido.
INDICE GENERAL	1
INDICE DE TABLAS	4
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	6
RESUMEN	7
ABSTRACT.....	8
Capítulo 1 : Generalidades	9
Introducción.....	9
1.1. Objetivo general	12
1.2. Objetivos específicos.....	12
1.3. Definición del Problema y Formulación.....	12
1.4. Antecedentes y justificación	14
1.5. Alcance.....	15
Capítulo 2 : Marco de referencia	16
2.1. Aspectos técnicos del comercio mundial.....	16
2.1.1 Análisis económico de un país con respecto a la Balanza Comercial.	16
2.1.2 Composición de la Balanza Comercial del Ecuador.	17
2.1.3 Análisis de la oferta y demanda con arancel.	19
2.1.4 Barreras del comercio internacional.....	23
2.1.2. Principales organismos del comercio internacional	24
2.1.3. Obstáculos al comercio internacional en situaciones especiales	27
2.1.3. A. Salvaguardas	28
2.1.3. B. Medidas compensatorias	29
2.1.3. C. Subvenciones	29
2.1.4. Accesos al mercado de mercancías.....	31

2.1.5.	Principales acuerdos comerciales internacionales.....	32
2.2.	Aspectos estratégicos nacionales	33
2.2.1	Balanza de pagos	33
2.2.2.	Política económica en Ecuador.....	38
2.2.3.	Estrategia productiva nacional	39
2.2.4.	Acuerdos bilaterales e internacionales de comercio con Ecuador	41
2.2.5.	Regímenes a las importaciones.....	46
2.2.6.	Tributos arancelarios	48
2.2.7.	Salvaguardas arancelarias	49
2.2.8.	Sectores repercutidos con salvaguardas	50
2.2.8. A.	Salvaguardas ambientales	51
2.2.8. B.	Salvaguardas agrarias	51
2.2.9.	Políticas fiscales internas e indicador macro de empleo.....	52
2.2.9. A.	Políticas tributarias ante desastres naturales	52
2.2.9. B.	Evolución del mercado laboral.....	54
Capítulo 3	Metodología.....	56
3.1.	Tipología investigativa	56
3.1.1.	Método de agrupación de datos.....	57
3.2.	Hipótesis.....	58
•	Hipótesis nula (H0).....	58
•	Hipótesis alternativa (H1)	58
Capítulo 4 :	Análisis de la información e interpretación de resultados.	59
4.1.	Generalidades del sector agrícola nacional	59
4.2.	Información estadística del subsector lácteo a nivel nacional	62
4.3.	Información comparativa de impactos al sector por inserción de salvaguardas y otras políticas fiscales.....	65
4.4.	Análisis financiero de una empresa de lácteos afectada por salvaguardas y otras políticas fiscales.....	66
4.4.1.	Cuentas contables de una empresa del sector.....	69
4.4.2.	Principales ratios financieros	82
4.4.3.	Análisis de ventas por línea de producto.....	96
4.4.4.	Análisis costo utilidad de líneas de productos más relevantes.....	102
4.4.5.	Análisis costo de importación de materia prima	106

4.5. Alternativa de sustitución de productos secundarios con salvaguardias.	108
4.6. Limitaciones	110
Conclusiones y recomendaciones.....	111
Fuentes de información	115
BIBLIOGRAFIA.....	115
ANEXOS	120

INDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 <i>Clasificación de las barreras al comercio internacional</i>	23
Tabla 2.2 <i>Estructura de la Balanza de Pagos</i>	34
Tabla 2.3 <i>Balanza de Pagos Analítica de Ecuador</i>	36
Tabla 2.4 <i>Industrias Priorizadas en la Matriz Productiva de Ecuador</i>	40
Tabla 2.5 <i>Industrias Estratégicas de la Matriz Productiva de Ecuador</i>	41
Tabla 2.6 <i>Instrumentos en materia comercial suscritos desde el 2008</i>	43
Tabla 2.7 <i>Regímenes de Importación en Ecuador</i>	46
Tabla 2.8 <i>Clasificación de las circunstancias de aumento temporal a la protección</i>	49
Tabla 2.9 <i>Principales medidas en materia fiscal adoptadas por contingencia en el 2016.</i> ..	53
Tabla 2.10 <i>Detalle de población nacional en edad para trabajar y su segregación</i>	54
Tabla 3.1 <i>Formas y Tipos de Investigación</i>	56
Tabla 3.2 <i>Consumo de Leche y derivados promedio por ecuatoriano</i>	58
Tabla 4.1 <i>Ganado por provincia Año 2014</i>	64
Tabla 4.2 <i>Producción de leche y su destino principal Año 2010-2015</i>	65
Tabla 4.3 <i>Salvaguardias aplicadas al sector productivo</i>	66
Tabla 4.4 <i>Principales competidores por producto fabricado por Industria Lácteas S.A.</i>	68
Tabla 4.5 <i>Análisis de Balance General – Empresa Láctea S.A.</i>	72
Tabla 4.6 <i>Análisis de Cuentas de Resultados – Empresa Láctea S.A.</i>	78
Tabla 4.7 <i>Ratios Financieros de Liquidez: Razón Corriente</i>	83
Tabla 4.8 <i>Ratios Financieros de Liquidez: Prueba Ácida</i>	84
Tabla 4.9 <i>Ratios Financieros de Solvencia: Razón de Deuda</i>	85
Tabla 4.10 <i>Ratios Financieros de Solvencia: Nivel de Endeudamiento</i>	85
Tabla 4.11 <i>Ratios Financieros de Rentabilidad: Rendimiento sobre el Patrimonio.</i>	87
Tabla 4.12 <i>Ratios Financieros de Rentabilidad: Rendimiento sobre los Activos</i>	87
Tabla 4.13 <i>Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen Bruto de Utilidad</i>	88
Tabla 4.14 <i>Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen Operacional</i>	89
Tabla 4.15 <i>Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen de Utilidad Neta</i>	90
Tabla 4.16 <i>Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Cuentas por Cobrar</i>	91
Tabla 4.17 <i>Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Cuentas por Pagar</i>	92
Tabla 4.18 <i>Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Inventario</i>	93
Tabla 4.19 - <i>Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Activos Fijos</i>	94
Tabla 4.20 <i>Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Activos Totales</i>	95
Tabla 4.21 <i>Ventas por línea de negocio del año 2015 al 31 de Diciembre 2016 Empresa Lácteas S.A.</i>	96
Tabla 4.22 <i>Margen Bruto por línea de negocio año 2015 y al 31 de Diciembre de 2016</i> ...	99
Tabla 4.23 <i>Costos de ventas, gastos comerciales y margen de la Empresa Lácteas S.A. al 31 de Diciembre del 2016 vs. 31 Diciembre del 2015</i>	100

Tabla 4.24 <i>Costos unitarios de materias primas utilizadas en la producción de la Empresa Lácteas S.A.</i>	101
Tabla 4.25 <i>Análisis de costo de productos rentables afectados por salvaguarda – Categoría yogurt</i>	102
Tabla 4.26 <i>Análisis de costo de productos rentables afectados por salvaguarda – Categoría leche saborizada</i>	103
Tabla 4.27 <i>Análisis de costo de productos rentables no afectados por salvaguarda – Categoría leche natural</i>	104
Tabla 4.28 <i>Análisis de costo de productos rentables no afectados por salvaguarda – Categoría gelatina</i>	105
Tabla 4.29 <i>Productos lácteos nacionales que ingresan a la Unión Europea</i>	107
Tabla 4.30 <i>Producción anual de frutas no tradicionales en Ecuador durante el año 2014</i>	109
Tabla 4.31 <i>Exclusiones y limitaciones al sector lácteo bajo acuerdo con Unión Europea</i>	109

INDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 2.1 <i>Resumen de la balanza comercial del Ecuador en el año 2016</i>	19
Figura 2.2 <i>Efectos del arancel al comercio internacional</i>	21
Figura 2.3 <i>Participación de Ecuador en Acuerdos Comerciales Regionales</i>	32
Figura 2.4 <i>Balanza de Pagos Global (Ecuador)</i>	37
Figura 2.5 <i>Crecimiento del Producto Interno Bruto de Ecuador desde el año 2007 hasta el primer trimestre 2016</i>	38
Figura 2.6 <i>Detalle de países con salvaguardias agropecuarias</i>	52
Figura 2.7 <i>Evolución de la Edad Laborable en Ecuador</i>	54
Figura 2.8 <i>Distribución del Empleo en Ecuador</i>	55
Figura 4.1 <i>Producción por tipo de producto en el Ecuador Año 2014</i>	63
Figura 4.2 <i>Participación de mercado de la Empresa Láctea S.A. por producto</i>	67
Figura 4.3 <i>Evolución de la Liquidez – Razón Corriente</i>	83
Figura 4.4 <i>Evolución de la Liquidez – Razón Ácida</i>	84
Figura 4.5 <i>Evolución del Índice de Solvencia – Razón Deuda</i>	85
Figura 4.6 <i>Evolución del Índice Solvencia – Nivel de Endeudamiento</i>	86
Figura 4.7 <i>Evolución del Índice de Rentabilidad – ROE</i>	87
Figura 4.8 <i>Evolución del Índice de Rentabilidad – ROA</i>	88
Figura 4.9 <i>Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen Bruto de Utilidad</i>	89
Figura 4.10 <i>Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen Operacional</i>	90
Figura 4.11 <i>Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen de Utilidad Neta</i>	91
Figura 4.12 <i>Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Cuentas por Cobrar</i>	92
Figura 4.13 <i>Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Cuentas por Pagar</i>	93
Figura 4.14 <i>Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Inventario</i>	94
Figura 4.15 <i>Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Activos Fijos</i>	95
Figura 4.16 <i>Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Activos Totales</i>	96
Figura 4.17 <i>Ventas anuales por línea de negocio del año 2015 de la Empresa Lácteas S.A</i>	97
Figura 4.18 <i>Ventas anuales por línea de negocio del año 2016 de la Empresa Lácteas S.A</i>	98
Figura 4.19 <i>Margen Bruto por línea de negocio del 2015 al 31 de Diciembre de 2016</i>	99

RESUMEN

La caída del precio del petróleo, principal fuente de ingreso del Ecuador y la devaluación de la moneda de los competidores más cercanos generó un desbalance comercial en la accesibilidad de productos ecuatorianos a mercados extranjeros por ello, la administración pública decidió adoptar la implementación de las salvaguardias a productos extranjeros, incluyendo ciertos productos lácteos, como disposición que permita equilibrar la balanza comercial.

En este estudio se examinan como estas medidas arancelarias han repercutido en la captación de mercado lácteo, siendo su principal objetivo la descripción de los aspectos técnicos del comercio internacional en materia arancelaria y la política económica nacional para analizar sus aplicaciones sobre los movimientos financieros de una empresa del sector y así proyectar la situación de la industria.

Los datos analizados sugieren que la empresa láctea no ha sido afectada en su producto primario, leche, pero existen repercusiones sobre los materiales indirectos de fabricación o productos secundarios tales como: frutos secos, frutas, suero láctico o quesos, cereales, entre otros necesarios para la elaboración de sus derivados. La empresa ha evolucionado su propuesta de valor revitalizando el sector a través de estrategias resultantes del análisis de los Directivos de la empresa a través de sus estados financieros: la sustitución de los productos importados con alternativas nacionales que mantenga la escala de costos equilibrada y la diversificación de su portafolio de productos dinamizando el mercado ambas generadas como alternativas eficientes para aplacar el posible impacto generado por salvaguardias.

Palabras claves: salvaguardias, industria láctea, agricultura, comercio internacional, política económica.

ABSTRACT

The fall in the price of the main oil source of income in Ecuador and its fallen prices highly affect the governmental budget while currency devaluation from principal competitors have generated a commercial imbalance in how well Ecuadorian products are catching foreign trade. In consequence, the Ecuadorian government decided to adopt safeguards for sort of foreign products even certain kind of milk foodstuffs as a disposition that equilibrate the national commercial balance.

Over this document, it will look through these tariff measures and how they have impacted on the market, the aim is the description of the technical aspects of international trade in tariff matters and the national economic policy for analyzing their applications on a company financial movement from local sector and thus to project the situation of the industry.

The analyzed data suggest that the dairy industry has not been affected in its primary product, milk, but there are repercussions on indirect manufacturing materials or by-products such as: nuts, fruits, whey or cheeses, cereals, among others necessary to produce their derivatives. The industry has evolved its value proposition by revitalizing the sector through strategies resulting from the analysis of Managers of the company through its financial statements: the substitution of imported products with national alternatives that keep the cost scale balanced and the diversification of its portfolio of products by dynamiting the market both generated as efficient alternatives to appease the possible impact generated by safeguards.

Key words: safeguards, milk products, Ecuadorian industry, agriculture, international trade, economic policy.

Capítulo 1 : Generalidades

Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad realizar un análisis descriptivo y cuantitativo de los efectos que ha tenido la política implantada a las importaciones del país al sector lácteo. Para este estudio se consideró una empresa representativa de la industria, donde las conclusiones se aproximaron de manera prudencial al resto de empresas del sector.

A continuación, primero se detalla los antecedentes del caso de estudio, luego un detalle de la política arancelaria aplicada por el Gobierno y la metodología aplicada, el análisis cuantitativo y descriptivo en base a los estados de resultados de una empresa del sector lácteo con y sin presencia de la política arancelaria, y por último en el cuarto capítulo detalla las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

El país adoptó el sistema de dolarización en el año 1999 como sistema monetario desencadenando la eliminación de la política monetaria (impresión del papel moneda), el cual era un mecanismo que podía ser utilizado para afrontar a corto plazo cualquier desequilibrio externo que afectara a la economía del país. Ante la desaparición de la política monetaria y la presencia de los acontecimientos en la economía mundial, la política comercial se convierte como la única herramienta que puede salvar la inestabilidad económica de un país (Dávalos, 2004, pág. 15).

En adición a ello, la crisis financiera y económica que sufrió el país en el año 2009, condujo a la adopción de una serie de medidas económicas que impactaron en un cambio en el esquema productivo y de remuneración en el país (Dávalos, 2004, pág. 35).

Ante lo expuesto, el comercio exterior se convierte en la variable de ajuste para sostener el esquema monetario. Es así como en economías donde se presenta la salida de divisas como producto de las actividades comerciales, el cual se convierte en un factor de amenaza a la sostenibilidad monetaria. Es por esto por lo que se presenta el esquema de las restricciones a las importaciones como una herramienta de corto plazo, con la finalidad de sostener el sistema monetario y productivo del país (Burgos, 2015). Sin embargo, la crisis económica mundial ha

provocado una reducción en la demanda de bienes y servicios y los precios de los principales productos de exportación del país, en especial el petróleo, han experimentado una caída de sus precios (Diario El Telégrafo, 2016) que, acompañado a la devaluación de la moneda de los socios competidores comerciales más cercanos, ha provocado un fuerte impacto a la balanza comercial del país, poniendo en riesgo el sistema monetario vigente (Diario El Universo, 2015, pág. 1).

De acuerdo con el escenario expuesto en el párrafo anterior, el Estado implantó desde marzo del año 2015 un esquema de salvaguardias a bienes fiscales de carácter suntuoso, el cual abarca a 2.800 partidas de importación, con la finalidad de reducir la salida de divisas y aliviar el déficit comercial del país (Diario El Telégrafo, 2015, pág. 1).

Las condiciones de mercado del sector agropecuario han evolucionado desde que el actual gobierno estableciera nuevas estrategias para la matriz productiva del país, dicha estructura de producción se enfoca en tres temas: reducir la dependencia excesiva de recursos naturales no renovables, petróleo, potencializar la producción nacional y de mejoras en la balanza de pagos en relación con la superioridad de las importaciones en relación a las exportaciones (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, 2012, pág. 11).

Dada la coyuntura adversa por la que atraviesa la economía del país y que se observa en la balanza de pagos del año 2015, el gobierno nacional mediante comunicado remitido a la Secretaria General de la Comunidad Andina autorizó al Ecuador la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos, vigente desde el pasado 11 de marzo del 2015. El Ministerio de Comercio Exterior anunció el 2 de junio del 2015, a través de la Resolución 1784 autorizó al Gobierno ecuatoriano la aplicación de la medida (Enríquez, 2015, pág. 1).

El desequilibrio en la balanza de pagos genera un déficit de hasta USD 2,400 millones en 2015, basa su actuación además en la reducción de los precios internacionales del petróleo y de otros commodities, la disminución de las remesas enviadas por los migrantes, la apreciación del dólar de los Estados Unidos de Norteamérica, medidas de política monetaria adoptada por sus principales socios comerciales, entre otros (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2015, pág. 14).

A su vez, alegan que de no tomarse medidas que corrijan este desequilibrio, en este año se prevé que el déficit de la cuenta corriente ascienda a USD 3.096 millones y el déficit comercial a un valor de USD 2.404 millones (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2015, pág. 48).

El Ecuador se ha visto obligado a recurrir al artículo XVIII.B del GATT de 1994, aplicando medidas de restricción temporal a las importaciones para evitar un problema mayor en la balanza de pagos, especialmente de la balanza comercial, afectada. Asimismo, que la medida en referencia forma parte de un conjunto de políticas de corto plazo orientadas a mejorar la situación estructural de la balanza comercial no petrolera, disminuir la dependencia petrolera del sector externo y fortalecer los niveles de liquidez de la economía (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2015, pág. 8).

Bajo este contexto, se aprobó la creación de cargos sobre 2800 partidas que no constituyen bienes esenciales para el desarrollo del país y que previamente tenían cargos arancelarios; a esta operación de comercio exterior se la denomina salvaguardias (Cómite de Comercio Exterior, 2015, pág. 5).

No obstante, para el presupuesto general del estado del 2016, aprobado en asamblea ordinaria a finales del 2015, las políticas de ajuste al déficit en la balanza de pagos no son suficientes para administrar de manera eficiente los recursos recibidos por lo que fue necesario implementar políticas fiscales como la implementación de IVA en productos que antes no grababan dicho impuesto como es el caso de los derivados de lácteos que usan en su proceso suero de leche (Diario El Universo, 2016, pág. 1).

Estas modificaciones han ocasionado que nichos de mercado emergentes en el sector lácteo se vean altamente afectados, debido a factores como la dependencia de productos importados que se encuentran al alza por las salvaguardias aplicadas, las repercusiones fiscales por la aplicación del IVA y aplicaciones de etiquetados en donde se muestra mediante un semáforo las cantidades de azúcares, grasa y sal de los productos alimenticios terminados (Diario El Universo, 2016, pág. 1).

1.1. Objetivo general

Describir la afectación de la aplicación de las salvaguardias en una empresa del sector lácteo para, por analogía de agente representativo, proyectarla a la industria.

1.2. Objetivos específicos

1. Analizar los aspectos del comercio internacional que influyen en las políticas monetarias de los países.
2. Enmarcar las definiciones y funcionamiento de las principales regulaciones de comercio exterior en Ecuador que son supervisadas y direccionadas por los organismos de control, así como los cambios fiscales aplicables a productos denominados como primera necesidad.
3. Examinar el sector agrario ecuatoriano con la aplicación de las nuevas políticas fiscales en salvaguardias, evidenciando su impacto en los estados financieros de una empresa láctea con el fin de representar, desde la óptica financiera, un modelo de estudio para futuros trabajos.

1.3. Definición del Problema y formulación

Mediante Resolución N° 011, de fecha 06 de Marzo de 2015 y publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 456, con fecha 11 de Marzo de 2015, el Consejo de Comercio Exterior del Ecuador, resuelve establecer una sobretasa arancelaria temporal y no discriminatoria conforme al porcentaje ad valorem¹ para las importaciones de consumo subpartidas que se describen en el anexo de la mencionada resolución; recurrir a la aplicación de esta medida es para regular el nivel general de las importaciones y de esta manera salvaguardar el equilibrio en la balanza de pagos (Cómite de Comercio Exterior, 2015, pág. 3).

¹ Ad valorem: Expresión en latín que significa *según el valor* usada comúnmente para referenciar tasas o impuesto.

Bajo esta premisa, se constituyen medidas fiscales como las resoluciones No. 11 del 06 de marzo de 2015 en la cual se manifiesta un tributo adicional o sobretasa² cargada a 2.800 partidas entre materias primas y productos terminados con un recargo que va desde el 5% al 45% en dichos artículos con una vigencia de 15 meses contados a partir de la fecha de su publicación en el Registro Oficial No. 456 (Diario El Ciudadano, 2015), entre los artículos importados afectados se encuentran ciertas materias primas necesarias para la industria láctea como el suero de mantequilla, leche condensada, evaporada, yogurt, quesos, entre otros.

Adicional a ello, el nueve de marzo de 2016 el Servicio de Rentas Internas SRI emite la circular NAC-DGECCGC16-00000005 en la que establece el gravamen de Impuesto al Valor Agregado IVA del 12% a las bebidas lácteas con suero de leche, producto esencial para nichos de mercado emergentes en el país como leches formuladas, yogures, proteína para deportistas y ciertos productos para heladerías artesanales. Sin embargo, el 16 de abril de 2016 la región costera del Ecuador sufrió un terremoto de magnitudes importantes para la economía y desarrollo del país lo que conllevó que, en junio del mismo año, la administración tributaria establezca el incremento en dos puntos porcentuales de IVA a productos imputables a ello por un periodo de 12 meses, esto significó que los derivados lácteos repercutan en 14% de IVA (Diario El Universo, 2016, pág. A6).

A estos impactos, se une el declive del consumo de productos lácteos informado por el gremio del sector, en el cual se estima que la disminución en ventas se origina basado en la implementación de información adicional presentada en semáforos que indica la cantidad de azúcar, grasa y sal que contienen los productos alimenticios siendo los derivados lácteos los insumos con mayor cantidad de grasa debido a su composición nutricional (Diario El Comercio, 2016, pág. 1).

Por todo lo anteriormente expuesto, la pregunta de este trabajo de investigación es la siguiente: ¿Ha afectado de manera negativa los aranceles aplicados por el gobierno ecuatoriano a las empresas dedicadas a producir derivados de lácteos?

² Sobretasa: Recargo sobre tasa ordinaria

1.4. Antecedentes y justificación

Las últimas políticas fiscales adoptadas por Ecuador han traído consigo la percepción de incertidumbre económica y financiera a ciertos sectores estratégicos del país que, en búsqueda de mejores indicadores económicos globales buscan incentivar la producción nacional, reactivación de la economía en sectores afectados por desastres naturales, potencialización de la matriz productiva, mejores desempeños de demanda local, entre otros (Acosta & Serrano, 2013, pág. 8).

Desde el año 2015, existe una serie de políticas públicas que adoptó la administración estatal en búsqueda de reducir la brecha existente en la balanza comercial; de esta forma nacen las salvaguardias, un artificio comercial supervisado por la Organización Mundial de Comercio que aumenta el valor arancelario de partidas. Cerca de 2.800 productos importados fueron afectados con esta medida comercial con vencimiento inicial de un año y con porcentajes impositivos desde 5% al 45% de acuerdo con su necesidad de consumo interno, siendo los derivados lácteos e insumos indirectos para la fabricación de derivados incrementaron su cuota arancelaria en 45% (Diario El Comercio, 2015, pág. 1).

Por otro lado, el Servicio de Rentas Internas publica incremento de IVA al suero lácteo especificando que la leche en estado natural, homogenizada, pasteurizada o en polvo es un consumo primario que se exceptúa de gravamen (Registro Oficial del Ecuador, 2016, pág. 23).

A ello se suma la afectación económica sufrida en Ecuador a causa del terremoto del 16 de abril de 2016 que afectó a dos de las principales provincias productivas del país, Esmeraldas y Manabí, evidenciando no solo pérdidas humanas, financieras y comerciales sino la necesidad de recursos monetarios por aproximadamente USD. 3.000 millones para afrontar la reconstrucción y reactivación de las localidades devastadas. Las medidas económicas, tributarias y comerciales adoptadas para dicha contingencia se encuentran: incremento impositivo de 2% de IVA por un año, impuestos y contribuciones sobre patrimonio, facilidad de crédito para comercio en zonas afectadas, etc (Diario El Comercio, 2016, pág. 1).

Bajo este escenario es necesario puntualizar de manera demostrativa como impactan dichas medidas macroeconómicas a los sectores agrícolas que se encuentran en decrecimiento

de demanda y cuyo consumo es polemizado desde una óptica nutricional: los lácteos. Durante muchos años, su ingesta ha estado sujeta a divergencias que avalan o no su aporte dietético, mecanismos de pasteurización, derivados, mezclas con otros nutrientes, etc. Haciendo que disminuya el consumo a nivel mundial generando la proliferación de consumo de productos alimenticios sustitutos tales como el té, café, infusiones aromáticas, suplementos vitamínicos o fermentos.

Finalmente, se incentiva a realizar un análisis exhaustivo, que se enfocará en el estudio de las afectaciones que ha traído estas medidas arancelarias al sector industrial de lácteos del Ecuador, estas pueden ser aumento en los costos de producción y otras que se hayan visto obligadas a reducir personal; de igual manera esta investigación aportará con ideas y posibles soluciones las cuales podrán ser consideradas por los directivos de organizaciones para futuras decisiones.

1.5. Alcance

El presente documento tiene alcance descriptivo y busca describir de manera neutral las diferentes situaciones que han afectado a la industria láctea en materia arancelaria, impulsados por factores eventuales y estratégicos tales como: desastres naturales, cambio en la matriz productiva, desequilibrio en la balanza de pagos del Ecuador, disminución del consumo de leche y derivados, entre otros, y como la industria se ha adaptado a estas condiciones para mantener su oferta de valor.

Capítulo 2 : Marco de referencia

2.1. Aspectos técnicos del comercio mundial

En las operaciones de comercio internacional resulta de vital importancia conocer los factores y elementos que convergen en la interacción de las importaciones, exportaciones y negociaciones de mercancías.

Bajo los aspectos técnicos se encuentran los elementos operativos del comercio internacional, es decir, un conjunto de situaciones y pasos a analizar para dar cumplimiento a las condiciones comerciales de cada estado.

2.1.1 Análisis económico de un país con respecto a la Balanza Comercial.

La balanza comercial de un país está compuesta por las exportaciones e importaciones de bienes en un determinado periodo y es uno de los componentes de la balanza de pagos, es decir no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales. Para poder realizar un análisis de la balanza comercial, es necesario definir que son las exportaciones e importaciones (Elizalde, 2012, pág. 137).

- Exportaciones: Son los bienes que son producidos por un país, los cuales son consumidos internamente y también se venden y se envía a clientes de otros países.
- Importaciones: Consisten en las compras que realizan las personas, empresas y gobierno a un país en el extranjero.

La Balanza Comercial se define como:

$$\text{Balanza Comercial} = \text{Exportaciones} - \text{importaciones}$$

El saldo de dicha ecuación puede reflejar lo siguiente:

- Superávit: Cuando las exportaciones son mayores a las importaciones.
- Déficit: Cuando se importa más de lo que se exporta.

Es posible reparar los problemas derivados de la balanza comercial, si se recibe capitales del exterior ya sea en forma de inversiones, como en capital de endeudamiento, lo que origina un círculo vicioso con el exterior de déficit-endeudamiento-déficit. Por tal motivo, es importante que la balanza comercial deba equilibrarse con el incentivo de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación o el descenso de las importaciones en una selección cuidadosamente detallada (De Gregorio, 2012, pág. 23).

Los factores que influyen en las exportaciones e importaciones de un país radican en:

- La preferencia del consumidor por los bienes nacionales y extranjeros.
- Los precios de los bienes internos y externos.
- El tipo de cambio.
- El ingreso de los consumidores nacionales y extranjeros.
- El coste de logística de un bien de un país a otro.
- Políticas del gobierno respecto al comercio internacional.

Hoy en día, la balanza comercial es muy importante debido a que un sin número de países son de economía abierta, es decir realizan intercambios de bienes y servicios.

2.1.2 Composición de la Balanza Comercial del Ecuador.

Durante los últimos años, el país ha venido presentando una balanza comercial negativa, siendo el flujo de divisas uno de los factores claves para la intervención del Estado a través de la Política Económica, implementando medidas de control para la crisis de la balanza comercial no petrolera, debido a que mantiene una salida de divisas constante del territorio nacional.

Según el análisis que proporciona el Banco Central del Ecuador con respecto a la balanza comercial, existen dos componentes, el sector petrolero y el sector no petrolero, este último componente se ha conservado con un saldo deficitario comparado con el grupo del sector petrolero que presenta un superávit.

A partir de que el país adopte como moneda oficial el dólar, el comportamiento de la balanza comercial está determinado en gran medida por el resultado de la balanza comercial petrolera.

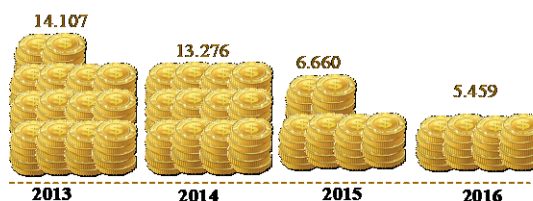
Al compararse las exportaciones por tipo de productos en el periodo de enero a octubre del 2016 con el mismo periodo del año 2015, las exportaciones de productos primarios e industrializados han decrecido en un 15,08% y 0,43 respectivamente, estos dos grupos conforman la mayor parte de las exportaciones no petroleras el cual decreció en 6,24%. Las exportaciones petroleras durante ese mismo periodo de análisis decrecieron también en un 25,84%.

Figura 2.1: Resumen de la balanza comercial del Ecuador en el año 2016

La caída de las exportaciones

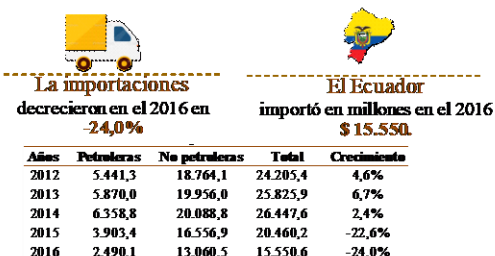


Evolución de las exportaciones petroleras (\$ millones)



El déficit comercial

Importaciones y Balanza Comercial



Los mayores saldos comerciales no petroleros superavitarios en el periodo de Enero - Marzo 2017 se mantuvieron con:

Área económica	Miles de \$
Grupo de los Ocho	G 8 \$441.226
Unión Europea	UE \$292.162
Asociación de Naciones del Sudeste de Asia	ANSEA \$256.087

Los principales déficits no petroleros en el periodo de Enero - Marzo 2017 fueron con:

Área económica	Miles de \$
Asociación Latinoamericana de Integración	ALADI \$667.514
Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños	CELAC \$645.799
Comisión Económica y Social Económica para Asia y el Pacífico - Acuerdo RA	\$626.336
Unión de Naciones Suramericanas	UNASUR \$516.987
Cooperación Económica del Asia y del Pacífico	APEC \$324.336
Comunidad Andina	CANV \$288.128
Asociación de Estados del Caribe	AEC \$275.281

Principales productos no petroleros de exportación

El sector banano y plátano fue el principal sector de exportación, con 24,11 % de participación en el año 2016.



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016

Elaborado por: Las Autoras

2.1.3 Análisis de la oferta y demanda con arancel.

Arancel, es el texto donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley. Es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación. La nomenclatura tarifaria o arancel contiene la enumeración de todos los productos

que son susceptibles de ser importados o exportados. La clasificación se efectúa por grupos de productos, pero de forma que puedan intercalar posteriormente artículos nuevos. Cada mercancía se designa primero por un número y después con su denominación. Comúnmente los aranceles se aplican a las importaciones, para proteger los negocios, la agricultura y la mano de obra de la nación contra la competencia extranjera en todo el mercado. En algunos países el objetivo primario de un arancel consiste en aumentar las rentas o en aplicar represalias por las políticas restrictivas de comercio de otras naciones (Osorio, 2006, pág. 7).

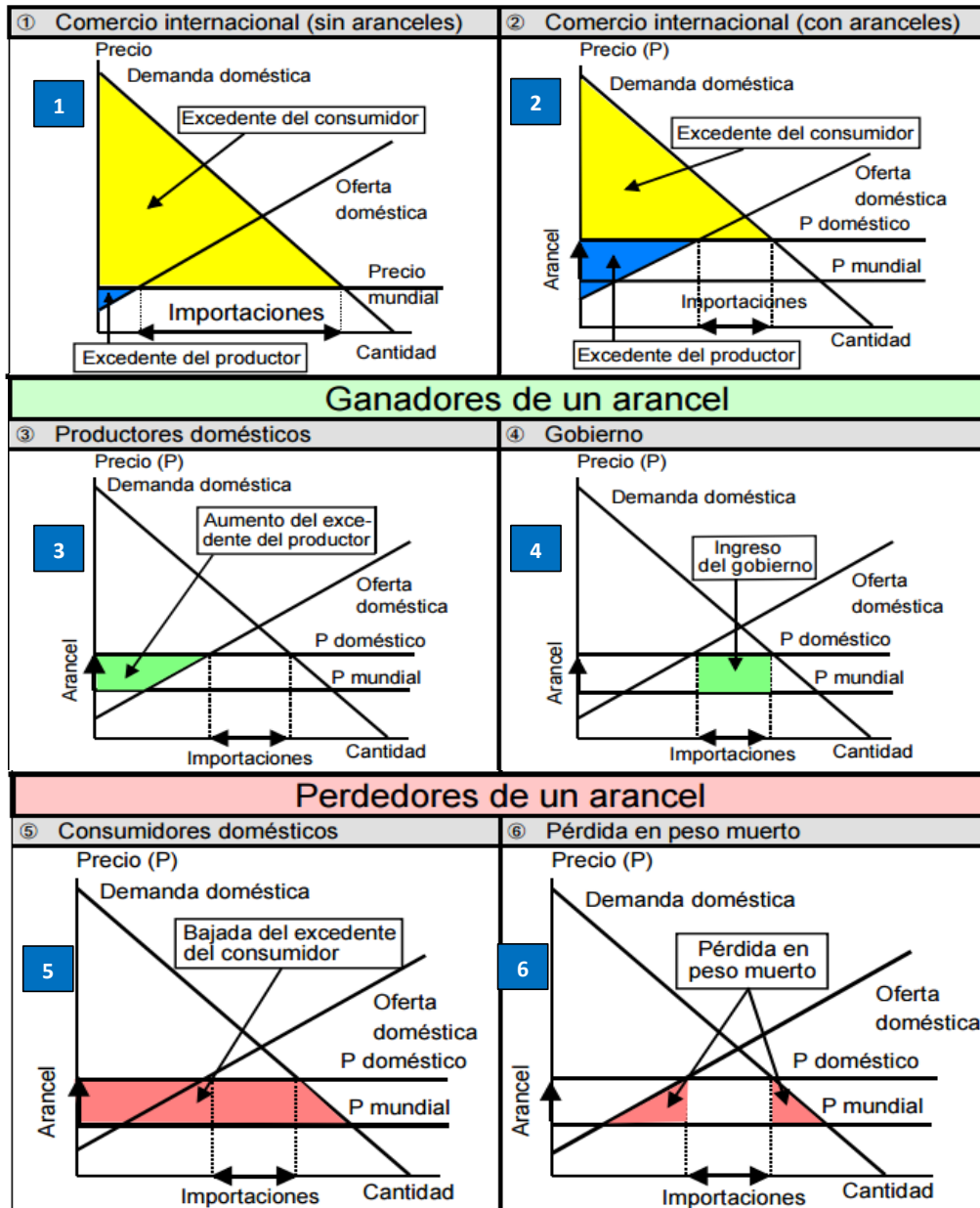
Un arancel es un impuesto aplicado cuando se importa un bien. Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado. Los aranceles ad valorem son impuestos exigidos como porcentaje de valor de los bienes importados. En ambos casos el efecto del arancel es aumentar el coste del bien cuando éste cruza la frontera de un país (De Gregorio, 2012, pág. 58).

El arancel más común es el arancel a las importaciones, el cual es el impuesto al bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. El efecto fundamental que busca el establecimiento de un arancel a la importación es la penalización del consumo de un determinado producto que proviene del exterior, es decir que los ciudadanos adquieran una menor cantidad del bien importado, todo esto por los siguientes objetivos:

- Aumento de la recaudación fiscal en artículos esenciales para el desarrollo económico, es decir, productos de los que difícilmente se puede prescindir.
- Equilibrar la balanza comercial al disminuir adquisiciones de productos importados.
- Aumentar la producción y consumo de artículos de fabricación nacional.

A continuación, en la siguiente imagen un resumen de un comercio con y sin aranceles, quienes gana y pierden con la imposición de una medida arancelaria.

Figura 2.2: Efectos del arancel al comercio internacional



Fuente: Economics.Li (Moser, 2016)

Elaborado por: Las Autoras

Para explicar el gráfico anterior, vamos a suponer que en una economía solo existe dos países, nuestro país y el país extranjero que consumen y producen un solo bien, que puede ser transportado sin coste entre países. También vamos a suponer que en ausencia de comercio el precio del bien es más alto en nuestro país que en el extranjero.

Para determinar el precio mundial y la cantidad intercambiada se define la curva de demanda de importaciones de nuestro país y la curva de oferta de exportaciones del extranjero. (Figura No. 2.2, imagen 1). En la obtención de la curva de demanda de importaciones de nuestro país, cuando el precio del bien aumenta, los consumidores de nuestro país demandan menos producto, mientras que los productores ofrecen más, por lo que la demanda de importaciones se reduce. En la obtención de la curva de exportaciones extranjera, cuando el precio del bien aumenta, los productores extranjeros ofrecen más, mientras que los consumidores extranjeros demandan menos; por lo tanto, la oferta disponible para exportar aumenta.

En la Figura No. 2.2 imagen 2, se observa los efectos de un arancel, el cual incrementa el precio del bien en nuestro país mientras reduce el precio de ese bien en el país extranjero. El volumen del comercio se reduce. Los costes y beneficios de un arancel dependen de dos perspectivas, como lo son:

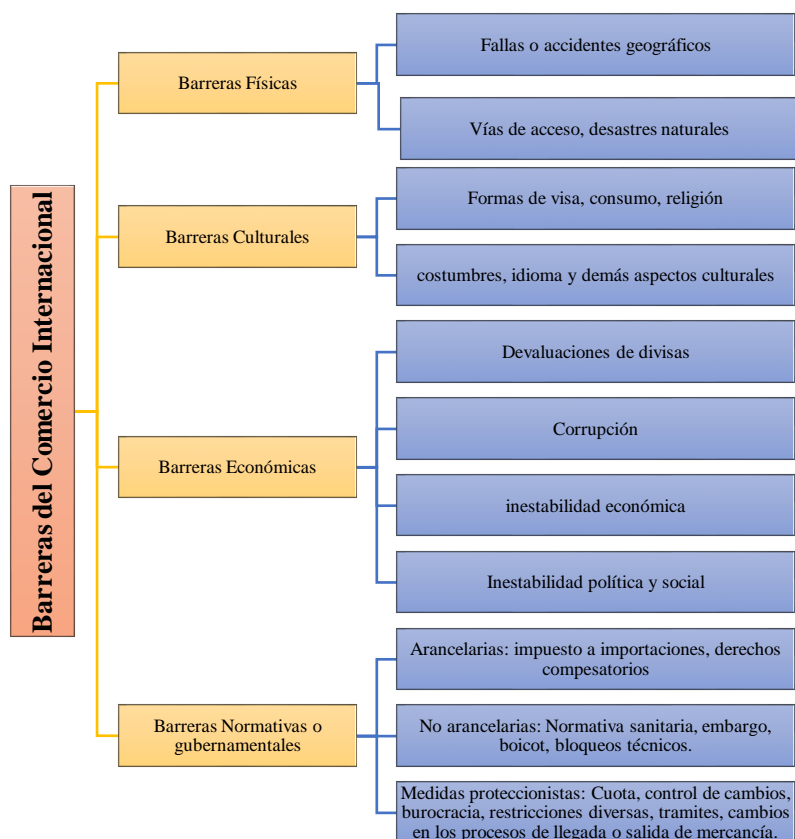
- El excedente del consumidor es aquel que mide la cantidad que un consumidor gana en una compra por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar, en la gráfica es el área que está por debajo de la curva de demanda y por encima del precio.
- El excedente del productor, que es un concepto semejante. Son las ganancias adicionales de los productores debido a la competencia del mercado, en la gráfica es igual al área que está por encima de la curva de oferta y debajo del precio.

En la Figura No. 2.2 imagen 3 y 4, se observa que el arancel representa una fuente de ingreso para el estado, a medida que este arancel no sea tan elevado, lo suficiente como para eliminar las importaciones, genera ingresos públicos. Otro beneficio del arancel es que pretende proteger los sectores industriales nacionales contra la competencia de productos mundiales producidos a precios inferiores a los internos. La producción nacional se protege añadiendo un componente artificial (un impuesto) al precio del producto importado para encarecerlo y que, en consecuencia, sea menos competitivo. Por lo tanto, con el establecimiento de un arancel se beneficia al productor nacional y se perjudica al consumidor que tendrá que pagar más por el mismo producto, como se ve en la Figura No. 2.2 imagen 5 y 6.

2.1.4 Barreras del comercio internacional

De manera global, se consideran barreras al comercio cualquier disposición que obstaculice el libre intercambio de productos o servicios entre pueblos. Estas limitaciones no necesariamente obedecen a decisiones gubernamentales ya que, en ocasiones, convergen en entornos propiamente limitantes (Lerma & Márquez, 2010, pág. 299).

Tabla 2.1: Clasificación de las barreras al comercio internacional



Elaborado por: Las Autoras

2.1.2. Principales organismos del comercio internacional

- **Organización Mundial del Comercio (OMC)**

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, sus siglas en inglés de General Agreement Tariffs and Trade) es un tratado de 125 países cuyos gobiernos acordaron, por lo menos al principio, promover el comercio entre los miembros. El GATT intentaba ser una iniciativa mundial multilateral y los negociadores del GATT de hecho lograron liberar el comercio de mercancías a nivel mundial (Keegan & Green, 2010). Posteriormente este acuerdo tiene un sucesor que es la Organización Mundial del Comercio (OMC) que nace el 1° de enero de 1995.

Considerando a la OMC como la entidad rectora de las relaciones comerciales en el mundo, su función arbitral radica en que los gobiernos Miembros analicen los problemas comerciales que tienen entre sí de manera organizada y sin juicios de valor, modulando las sesiones de debate con transparencia y criterio aplicable a cada país. Esta Organización nació como consecuencia de unas negociaciones y la mayor parte de la labor proviene de los convenios celebrados en la Ronda Uruguay en el periodo 1986-1994 y de periodos anteriores.

Así también, se crea el GATT el cual tiene como objetivo principal la regulación del comercio mundial constituidos por acuerdos multilaterales y firmados por los países miembros, dentro de los cuales se establecen normas jurídicas fundamentales del comercio internacional de carácter obligatorio para que se mantengan las políticas comerciales dentro de los límites convenidos, además, es una forma de establecer orden y disciplina.

Teniendo esta perspectiva, el estado ecuatoriano comienza un proceso de inclusión para formar parte del GATT posterior OMC, tal es así, que el 17 de septiembre de 1992, el Ecuador a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, presentó por primera vez su solicitud de miembro del GATT (Ponce, 2002, pág. 25).

El Ecuador para formar parte de este Acuerdo, tuvo que realizar un análisis del régimen de comercio exterior, donde se describiera la situación actual del país en varios ámbitos como legislación, normatividad, jurisdicción, operatividad, y en suma, el esquema que en ese momento, tenía el Ecuador en cuanto a su política comercial (Ponce, 2002, pág. 26).

El proceso de adhesión continuó después de la extensa negociación en la Ronda Uruguay, la misma que culminó en el año 1994 en la ciudad Marrakech, donde se firmó el acta para la creación de la OMC (Ponce, 2002, pág. 27).

Luego de un largo proceso de negociaciones sobre los diversos requerimientos que eran materia de análisis para aceptar al Ecuador como miembro de la OMC, dicha nación fue aceptada en julio de 1995 cuando el Consejo General reunido en Ginebra, aprobaba por unanimidad la adhesión del Ecuador como primer miembro de la flamante OMC; sin embargo no fue sino hasta diciembre de 1995 cuando el Congreso Nacional ratificó el Protocolo de Adhesión, que era miembro oficial del principal foro de comercio mundial (Vinicio, 2002, pág. 3).

Mediante el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en su artículo XVIII, sección B, estipula la facultad de un Miembro, país en desarrollo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, que pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución, es decir, regular el nivel general de sus importaciones con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico (Cómite de Comercio Exterior, 2015, pág. 1).

- **Centro de Comercio Internacional**

Este organismo conocido como ITC por sus siglas en inglés, nace de la cooperación de la Organización Mundial de Comercio OMC y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD., organismo creado 1964 en la ciudad de Ginebra, Suiza y en la actualidad participan 193 estados miembros.

La misión de dicho organismo de control es arbitrar y atender los problemas de comercio y su desarrollo foráneo, intercambios financieros relacionados con el comercio en los que se incluye corriente financiera y deuda externa así también las negociaciones y acuerdos de

cooperación para mejora de estándares en desarrollo de productos y servicios. Por consiguiente, está bajo el amparo de la UNCTAD. Las siguientes áreas (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y el desarrollo UNTAD, 2017, págs. 1-2):

Globalización y Desarrollo: Estudia las tendencias y perspectivas de la economía mundial buscando alternativas para desarrollo económico de países en vías de desarrollo (particularmente africanos) evaluando las consecuencias económicas de las iniciativas comerciales en dichos países. Busca conciliar reestructuraciones de deuda.

Comercio y productos básicos: Incentiva a los países miembros a incrementar acuerdos de cooperación supervisando activamente factores decisivos como son: productos básicos, incidencias políticas y legislativas, asuntos medio ambientales, entre otros.

Inversiones y desarrollo de la empresa: Analiza las tendencias mundiales en materia de inversión extranjera directa y asesora a las pequeñas y medianas empresas mediante rondas de conferencias, capacitaciones y guías de inversión.

Tecnología: identifica las políticas de nuevas tecnologías, aplicaciones digitales y guía en comercio electrónico así también promueve el turismo electrónico.

- **Comunidad Andina (CAN)**

Es una organización regional, la misma que se estableció el 26 de mayo de 1969 firmando el Acuerdo de Cartagena, los cinco países sudamericanos que lo suscribieron son: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con el propósito de mejorar juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social.

De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

Una vez formada la organización, los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio, donde las mercancías circulaban libremente, cumpliendo uno de sus objetivos que es alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y

autónomo, acelerar su crecimiento y la generación de ocupación, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana (Comunidad Andina de Naciones, 2016, pág. 1).

En la aplicación de medidas de salvaguardias en la que un país miembro haya adoptado para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos global, podrá extender dichas medidas, previa autorización de la Secretaría General, con carácter transitorio y en forma no discriminatoria, al comercio subregional de productos incorporados al Programa de Liberación. Adicionalmente, cuando ocurran importaciones de productos originarios de la Subregión, en cantidades o en condiciones tales que causen perturbaciones en la producción nacional de productos específicos de un País Miembro, éste podrá aplicar medidas correctivas, no discriminatorias, de carácter provisional, sujetas al posterior pronunciamiento de la Secretaría General (Comisión de la Comunidad Andina, 2013, pág. 25).

- **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**

Es un organismo intergubernamental, que fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Esta Asociación estableció principios generales como: pluralismo en materia política y económica, convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano, flexibilidad, tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros, y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales. Tiene trece países miembros (Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, 2016, pág. 1).

2.1.3. Obstáculos al comercio internacional en situaciones especiales

Los obstáculos técnicos al comercio son por lo general el resultado de la preparación, la adopción y la aplicación de diferentes ordenanzas y procedimientos de evaluación de la conformidad. Las diferencias entre los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad de los distintos países pueden obedecer a causas legítimas, como las

diferencias de gustos o de niveles de ingresos de los ciudadanos y factores geográficos o de otro tipo (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 1).

2.1.3. A. Salvaguardas

De acuerdo con las políticas y procedimientos del máximo organismo de comercio, establecen que los miembros de la OMC pueden restringir temporalmente las importaciones de un producto, cuando adoptan medidas de salvaguarda, si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan a una rama de producción nacional. El daño causado ha de ser grave. Siempre se puede recurrir a estas medidas en el marco del GATT en su artículo 19. No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de la denominada Zona Gris, es decir, valiéndose de negociaciones bilaterales celebradas al margen del GATT, convencían a los países exportadores para que limitaran de forma voluntaria las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 47).

Bajo principios comerciales, las medidas de salvaguardia no pueden ir dirigidas contra las importaciones de un determinado país. No obstante, en el Acuerdo se establece la forma en que pueden distribuirse los contingentes entre los países proveedores, incluso en circunstancias excepcionales en que las importaciones de ciertos países hayan aumentado con una rapidez desproporcionada. La duración de las medidas de salvaguardia no debe exceder de cuatro años, aunque este plazo puede prorrogarse hasta ocho años a condición de que las autoridades nacionales competentes determinen que la medida es necesaria y que hay pruebas de que la rama de producción afectada está en proceso de reajuste. Las medidas impuestas por plazos superiores a un año deben ser objeto de liberalización progresiva (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 48).

Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores nacionales, es necesario implementar algún sistema para cumplirlo. En el Acuerdo se dispone que el país exportador o los países exportadores puedan tratar de lograr una compensación mediante la celebración de consultas. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede adoptar medidas

de retorsión de efectos equivalentes: por ejemplo, puede aumentar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia. En algunas circunstancias, el país exportador ha de esperar tres años, contados a partir de la fecha de establecimiento de la medida de salvaguardia, para poder adoptar medidas de retorsión; por ejemplo, si la medida está en conformidad con las disposiciones del Acuerdo y si se ha adoptado como consecuencia de un aumento de las importaciones procedentes del país exportador (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 48).

Las exportaciones de los países en desarrollo están protegidas en cierto grado de las medidas de salvaguardia. Un país importador únicamente puede aplicar una medida de salvaguardia a un producto originario de un país en desarrollo si éste suministra más del 3 por ciento de las importaciones de ese producto o si las importaciones procedentes de los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones inferior al 3 por ciento representan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 48).

El Comité de Salvaguardias de la OMC supervisa la aplicación del Acuerdo y es responsable de la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones por parte de los Miembros. Los gobiernos han de informar de cada etapa de las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia y de la correspondiente adopción de decisiones, y el Comité ha de examinar esos informes.

2.1.3. B. Medidas compensatorias

Se denomina medidas compensatorias a las tomadas por un país importador, generalmente en calidad de aumento de derechos y soberanía con el objetivo de contrarrestar el impacto de las subvenciones concedidas en el país exportador a los productores o exportadores (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador, 2013, pág. 1).

2.1.3. C. Subvenciones

El acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se

mantuvo después. El acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del acuerdo sobre la agricultura (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 45).

- **Subvenciones prohibidas:**

Son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 46).

Estas medidas pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

- **Subvenciones recurribles:**

Cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: uno de ellos es ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país influyen en perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables (Organización Mundial del Comercio, 2015, pág. 46).

2.1.4. Accesos al mercado de mercancías

La Organización Mundial de Comercio define por acceso de las mercancías, a los mercados las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados. Los compromisos arancelarios respecto de las mercancías se establecen en las listas de concesiones de cada país miembro, dichas listas contienen la siguiente información: (Organización Mundial del Comercio, 2017, pág. 1).

- Número de la partida arancelaria
- Designación de los productos
- Tipo del derecho
- Concesión actual establecida
- Derechos de primer negociador (por ejemplo, los principales proveedores de los productos)
- Concesión incorporada por primera vez en una Lista del GATT
- Derechos de primer negociador en ocasiones anteriores
- Demás derechos y cargas
- En relación con los productos agropecuarios, también se pueden indicar salvaguardias especiales

En la misma vía, estas listas se dividen en cuatro secciones que contienen la siguiente información:

- **Parte I:** Concesiones con sujeción al principio de la nación más favorecida o concesiones NMF, aranceles máximos aplicables a los productos de otros miembros de la OMC. La Parte I está subdividida en:
 1. Sección 1A — Aranceles aplicables a los productos agropecuarios
 2. Sección 1B — Contingentes arancelarios aplicables a los productos agropecuarios
 3. Sección II — Otros productos

- **Parte II:** Concesiones preferenciales (derechos de aduana dimanantes de las prescripciones sobre comercio enumeradas en el artículo I del GATT)
- **Parte III:** Concesiones sobre medidas no arancelarias
- **Parte IV:** Compromisos específicos sobre la ayuda interna y las subvenciones a la exportación concedidas a los productos agropecuarios

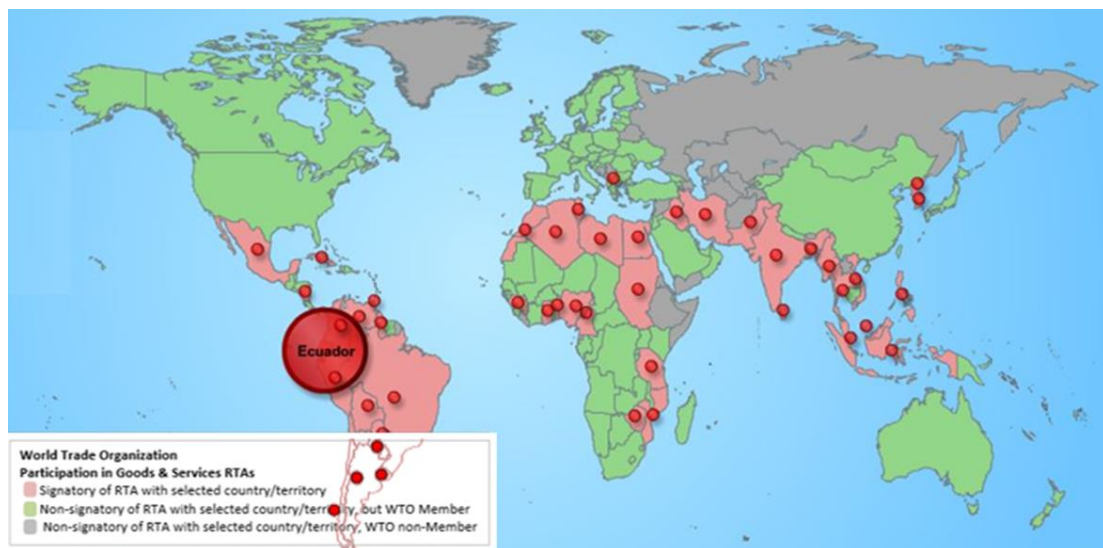
2.1.5. Principales acuerdos comerciales internacionales

Dentro de las principales características del comercio internacional proliferan los acuerdos comerciales y arreglos comerciales preferenciales. Dichos convenios son supervisados por la Organización Mundial de Comercio (OMC) la cual, alienta a los países miembros a formalizar acuerdos amparados en dos tipos:

- Acuerdos Comerciales Regionales ACR

Se definen como acuerdos comerciales regionales a aquellos convenios recíprocos entre dos o más socios en los cuales se puede incluir el libre comercio y las uniones aduaneras. Bajo este contexto se referencia los acuerdos comerciales regionales que mantiene Ecuador de acuerdo con registros de la OMC.

Figura 2.3: Participación de Ecuador en Acuerdos Comerciales Regionales



Fuente: (Organización Mundial del Comercio, 2017, p. 1)

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con la información pública de la Organización Mundial de Comercio, Ecuador tiene los siguientes convenios comerciales regionales (Organización Mundial del Comercio, 2017, p. 1):

- Acuerdo de la Comunidad Andina CAN vigente desde 25 de mayo de 1988
 - Sistema mundial de preferencias comerciales entre países en desarrollo SGPC vigente desde 19 de abril de 1989
 - Asociación de integración latinoamericana vigente desde 18 de marzo de 1981
 - Acuerdo de complementación económica Ecuador- Cuba
 - Acuerdo de complementación económica Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
 - Acuerdo de complementación económica Ecuador- Chile
- Acuerdos Comerciales Preferenciales ACPR

Estos acuerdos constituyen ventajas comerciales unilaterales, es decir, son preferencias arancelarias que otorgan un país miembro o región a otro país o región sin que haya reciprocidad en el beneficio. Por referencia, Ecuador tiene habilitados los siguientes acuerdos comerciales preferenciales.

- Sistema generalizado de preferencias Australia
- Sistema generalizado de preferencias Estados Unidos
- Sistema generalizado de preferencias Federación de Rusia, Bielorrusia, Kazajstán,
- Sistemas de preferencias generalizado con la Unión Europea
- Sistema generalizado de preferencias con Japón, entre otros.

2.2. Aspectos estratégicos nacionales

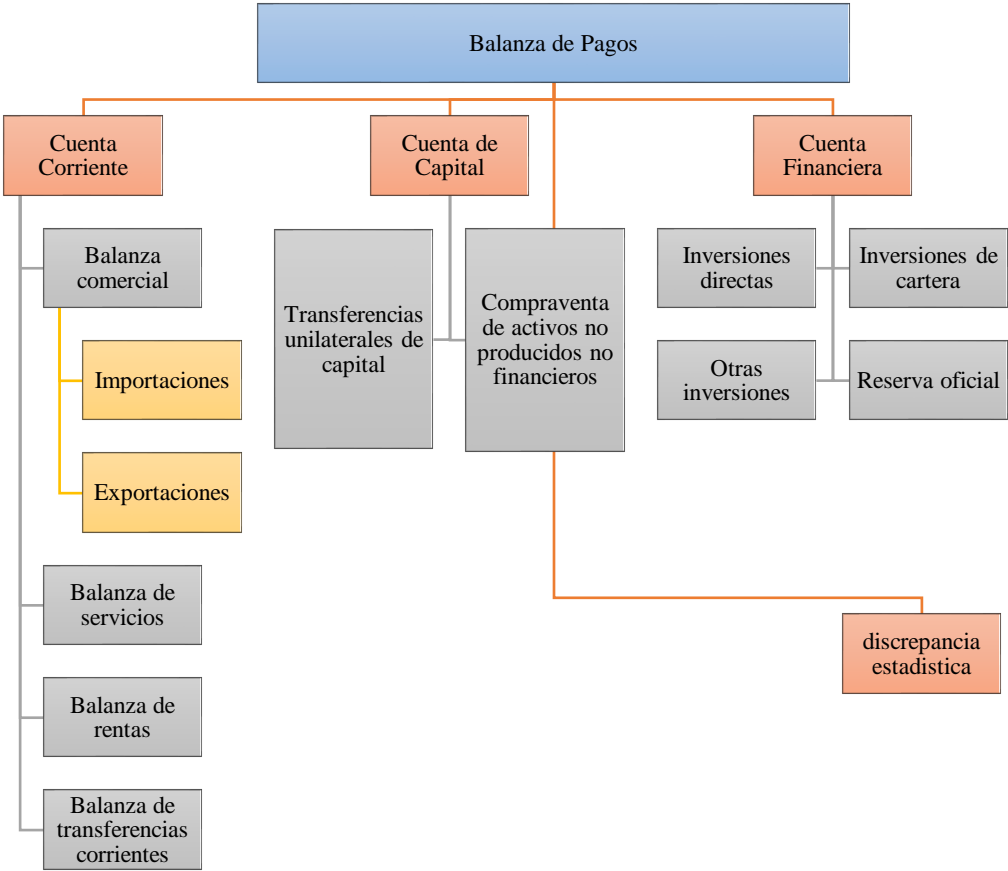
2.2.1 Balanza de pagos

La balanza de pagos se basa en el escenario de un país en el comercio internacional en el que se demuestra que los déficits o superávits de la cuenta corriente, representada por las exportaciones e importaciones, son financiados por las entradas de capital, incremento o

decrecimiento de las reservas oficiales y los errores u omisiones que permiten realizar ajustes a cualquier de las cuentas corrientes o de capital (Maxwell, 2012, p. 138).

De manera resumida, se trata de un registro contable de las transacciones económicas que han sido generadas entre un país con el resto de países donde comercia siendo una herramienta imprescindible en la formulación y análisis de políticas gubernamentales.

Tabla 2.2: Estructura de la Balanza de Pagos



Fuente: Tomado del libro Lecciones de economía para no economistas pág. 388
Elaborado por: Las Autoras

A continuación, se brindan definiciones de las cuentas contables que conforman la balanza de pagos:

- Cuenta Corriente.

La cuenta corriente de un país representa la forma en el que interactúa en el mercado global con el resto de países generando superávits, cuando las exportaciones superan a las importaciones lo que estimula la producción y el ingreso interno del país, o déficits que surgen cuando se importa más mercancías de las exportadas desalentando la producción y reduciendo el ingreso interno del país.

Así, los ingresos de la cuenta corriente los conforman las exportaciones, servicios varios de tipo financiero, de gobierno, de propiedad industrial o intelectual y las recepciones de divisas tanto de factor trabajo, transacciones entre residentes y no residentes, como del factor capital, intereses y dividendos (Berumen, 2015, pág. 391).

- Cuenta de Capital

Esta cuenta cubre transacciones que involucra movimiento de capital de un país en dos categorías siendo la primera, las transferencias de capital seguida por las adquisiciones de bienes no producidos tales como terrenos, edificaciones o equipos que corresponden a activos tangibles a ser utilizados en la producción de bienes y servicios no producidos en el país (Fondo Monetario Internacional, 2010).

Además, la cuenta de capital puede contener inversión en acciones, préstamos u otro tipo de transacciones en el extranjero denominadas Inversiones de Portafolio. Se definen así a los movimientos transfronterizos asociados con cambios de propietario de activos o pasivos mientras que la Inversión Directa ocurre cuando hay entradas y salidas de las cuentas patrimoniales.

- Cuenta de Reserva:

La cuenta oficial de reserva de la balanza de pagos mide las reservas oficiales de un país y la disponibilidad de convertir en corriente dichas reservas como, por ejemplo: las reservas federales de oro. Estas reservas también incluyen el intercambio con bancos extranjeros,

instituciones financieras mundiales como el Fondo Monetario Internacional y el indicador de dimensión estándar del gobierno del país (Fondo Monetario Internacional, 2010).

- Errores y omisiones:

El crédito neto resultante del balance de las cuentas corriente, capital y cuenta de reserva, corresponde a la cuenta de errores y omisiones. La función de esta cuenta es compensar los errores de medición de las variables contables descritas.

Bajo esta conceptualización se refleja los resultados oficiales, presentados por el Banco Central del Ecuador, en las cuentas de balanza de pagos del país al finalizar segundo semestre del año 2016.

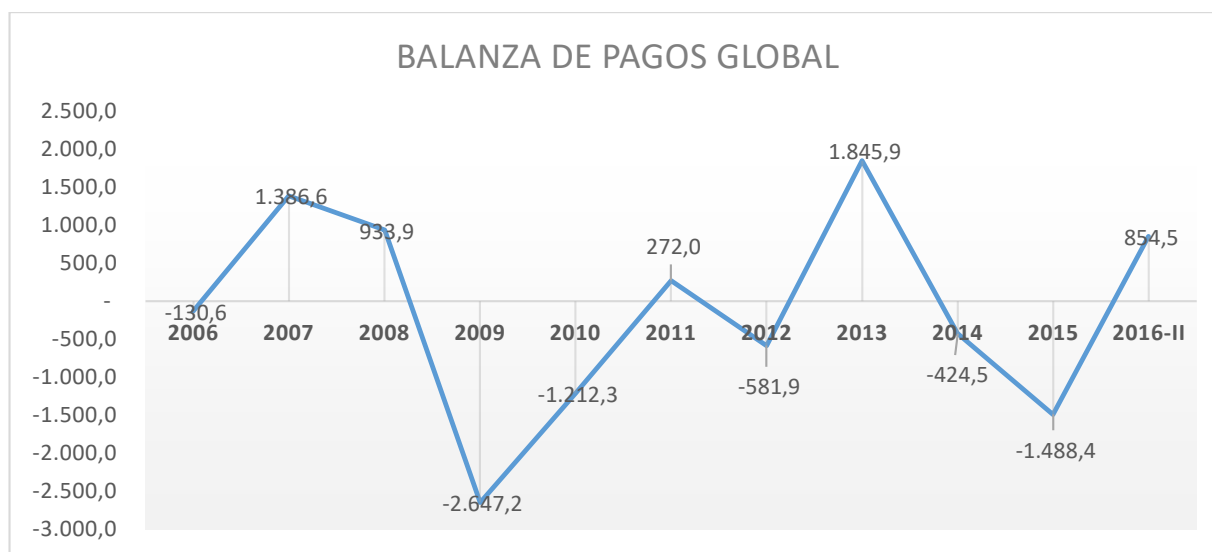
Tabla 2.3: Balanza de Pagos Analítica de Ecuador

Transacción / Período	BALANZA DE PAGOS ANALÍTICA										Trimestres 2016-II
	Período: 2006 - 2016. IIT										
	Millones de dólares										
	Años										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
CUENTA CORRIENTE	1.739,1	1.886,5	1.767,1	309,7	-1.585,7	-401,6	-168,4	-926,6	-525,6	-2.122,2	865,2
BIENES	1.768,4	1.823,0	1.548,7	143,6	-1.504,0	-302,6	49,9	-528,6	-63,5	-1.649,8	842,7
SERVICIOS	-1.304,7	-1.371,5	-1.571,4	-1.281,8	-1.522,4	-1.562,7	-1.394,3	-1.419,6	-1.170,7	-805,2	-148,4
RENTA	-1.828,5	-1.968,1	-1.431,1	-1.273,7	-1.040,3	-1.258,7	-1.304,2	-1.377,4	-1.555,6	-1.744,9	-473,8
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	3.103,9	3.403,1	3.221,0	2.721,6	2.481,0	2.722,4	2.480,2	2.398,8	2.264,1	2.077,8	644,8
CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	-2.188,0	-560,9	-653,4	-2.712,6	478,7	452,5	-510,9	2.917,9	325,8	598,5	34,3
CUENTA DE CAPITAL	18,6	52,7	80,3	73,7	85,9	82,3	121,5	66,1	66,8	-69,1	-314,3
CUENTA FINANCIERA	-2.206,6	-613,6	-733,6	-2.786,3	392,8	370,1	-632,4	2.851,7	259,0	667,7	348,6
ERRORES Y OMISIONES	318,4	61,0	-179,8	-244,2	-105,2	221,1	97,4	-145,3	-224,6	35,2	-45,0
BALANZA DE PAGOS GLOBAL	-130,6	1.386,6	933,9	-2.647,2	-1.212,3	272,0	-581,9	1.845,9	-424,5	-1.488,4	854,5

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las Autoras

Figura 2.4: Balanza de Pagos Global (Ecuador)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las Autoras

En el segundo trimestre del 2016 se observa un superávit de 854.5 millones de dólares como resultado de una mayor reducción de importaciones obtenido de las últimas reformas de comercio exterior en comparación con el año 2015 en el cual se presenta un déficit de 1,488 millones de dólares.

En términos generales, el resultado de la Cuenta Corriente mostró un déficit de USD - 32.9 millones, USD 439.3 millones menos que el cuarto trimestre de 2015 (USD -472.2 millones). Este comportamiento es el resultado del saldo positivo de la Balanza de Bienes (USD 20.3 millones) y a un menor déficit en las Balanzas de Servicios y de Renta de USD. 50.2 millones y USD. 42.7 millones, respectivamente.

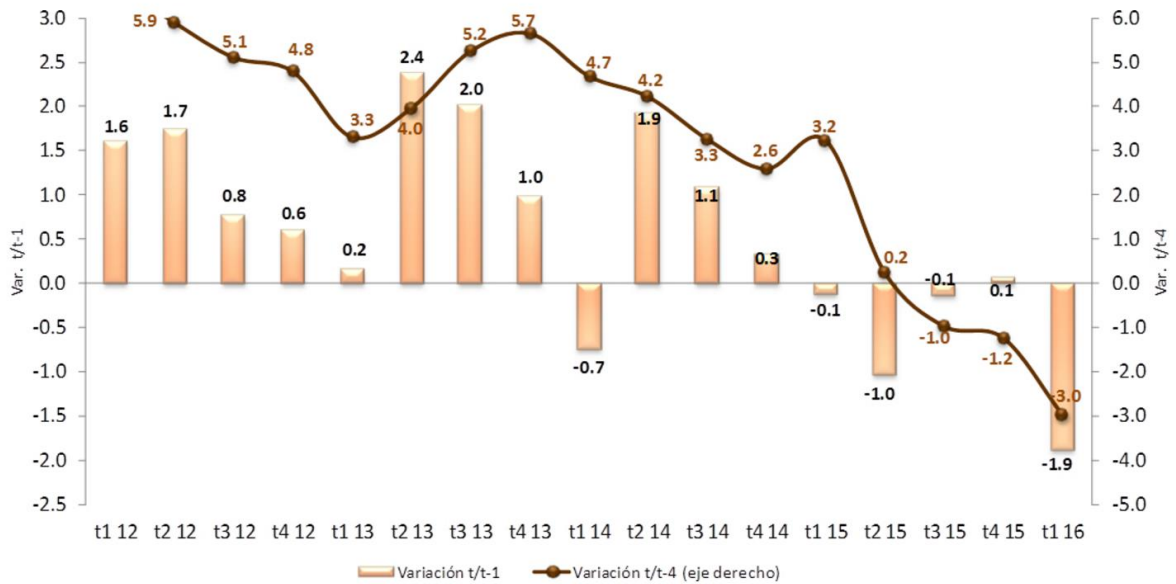
En contraste, en el primer trimestre del año en curso se recibió un flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) de USD. 153.8 millones, destinado en mayor medida a las actividades de: explotación de minas y canteras, industria manufacturera, comercio y agricultura, silvicultura, caza y pesca.

Respecto al origen de los recursos recibidos, los países que más inversión realizaron en el país fueron Holanda con un aporte de \$ 79.3 millones, Estados Unidos \$ 16.6 millones, España invirtió \$ 16.1 millones, China \$ 13.0 millones (Banco Central del Ecuador, 2016, p. 1).

2.2.2. Política económica en Ecuador

Mediante la implementación de políticas económicas el estado se encarga del control de los diferentes factores económicos relevantes para el país, que garanticen su estabilidad y crecimiento económico.

Figura 2.5: Crecimiento del Producto Interno Bruto de Ecuador desde el año 2007 hasta el primer trimestre 2016



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las Autoras

En términos económicos globales, Ecuador ha presentado desenvolvimiento aceptable entre 2006 y 2015, el PIB promedió un crecimiento del 3,92% impulsado por los altos precios del petróleo y por importantes flujos de financiamiento externo. Este avance permitió un mayor gasto social e inversiones destacadas, en particular en los sectores de energía y transporte, y además en educación. Según datos nacionales, la pobreza disminuyó del 37,6% al 22,5% en ese periodo. El coeficiente de desigualdad de Gini se redujo de 0.54 a 0.47, puesto que el crecimiento benefició en mayor medida a los más pobres (Banco Mundial, 2017, pág. 1).

Sin embargo, estos logros están contrastados con la desaceleración de la economía ecuatoriana debido a caída del precio del petróleo desde fines de 2014 y la apreciación del dólar. De hecho, la pobreza subió ligeramente del 22,5% en 2014 a un 23,3% en 2015 debido a un incremento de la pobreza rural que pasó del 35,3% al 39,3%. A esto se sumaron los efectos del terremoto registrado en abril de 2016 en el área costera, que, de acuerdo a estimaciones iniciales del Gobierno, ha generado un costo de reconstrucción de cerca de 3 puntos porcentuales del PIB reportando un PIB estimado del año 2016 de -1.9% (Banco Mundial, 2017, pág. 1).

En este periodo complejo, Ecuador enfrenta el desafío de adecuar su estructura económica al nuevo contexto internacional con el fin de recuperar la senda del crecimiento en el mediano plazo y proteger los importantes avances sociales logrados durante la bonanza petrolera. En este proceso, el país también enfrenta el reto de preservar la estabilidad económica, aunque es claro que habrá un periodo de bajo crecimiento y de movimiento de factores desde sectores menos productivos hacia los más productivos. Por el lado fiscal, es fundamental fortalecer la eficiencia y progresividad del gasto público. Finalmente, en un contexto en que la inversión pública no podrá continuar siendo el motor del crecimiento, es indispensable articular una mejora sistemática en el clima de inversiones. Una actividad privada más robusta permitirá afrontar los retos de diversificar la economía ecuatoriana, aumentar su productividad y generar empleos de calidad (Banco Mundial BIRF-AIF, 2016, p. 1).

2.2.3. Estrategia productiva nacional

La manera en cómo se constituye la sociedad para promover la producción de bienes y servicios no es particularmente limitada a los procesos técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas.

A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva. Las distintas combinaciones de estos elementos generan un determinado patrón de especialización. Así por ejemplo, la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de

las ganancias. Estas características son las que han determinado nuestro patrón de especialización primario - exportador, que el país no ha podido superar durante toda su época republicana (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, 2012, pág. 11).

El patrón de especialización primario - exportador de la economía ecuatoriana ha contribuido a incrementar su vulnerabilidad frente a las variaciones de los precios de materias primas en el mercado internacional. El Ecuador se encuentra en una situación de intercambio sumamente desigual por el creciente diferencial entre los precios de las materias primas y el de los productos con mayor valor agregado y alta tecnología. Esto obliga al país a profundizar la explotación de sus recursos naturales únicamente para tratar de mantener sus ingresos y sus patrones de consumo.

Tabla 2.4: Industrias Priorizadas en la Matriz Productiva de Ecuador

Sector	Industria
Bienes	1) Alimentos frescos y procesados
	2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
	3) Confecciones y calzado
	4) Energías renovables
	5) Industria farmacéutica
	6) Metalmecánica
	7) Petroquímica
	8) Productos forestales de madera
Servicios	9) Servicios ambientales
	10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
	11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes
	12) Construcción
	13) Transporte y logística
	14) Turismo

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

Elaborado por: Las Autoras

Así también, se definieron 14 sectores productivos estratégicos necesarios para el dinamismo de la economía del país, tales como: Alimentos; Biotecnología; Confecciones y Calzado; Energías Renovables; Industria Farmacéutica; Metalmecánica; Petroquímica; Productos Forestales de Madera; Servicios Ambientales; Tecnología; Vehículos, Automotores,

Carrocerías y Partes; Construcción; Transporte y Logística y Turismo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, 2012, pág. 15).

Tabla 2.5: Industrias Estratégicas de la Matriz Productiva de Ecuador

Industria	Posibles bienes o servicios	Proyectos
1) Refinería	Metano, butano, propano, gasolina, queroseno, gasoil	* Proyecto Refinería del Pacífico
2) Astillero	Construcción y reparación de bancos, servicios asociados	* Proyecto de implementación de astillero en Posorja
3) Petroquímica	Urea, pesticidas herbicidas, fertilizantes, foliares, plásticos, fibras sintéticas, resinas	* Estudios para la producción de urea y fertilizantes nitrogenada * Planta Petroquímica Básica
4) Metalurgia (cobre)	Cables eléctricos, tubos, laminación	* Sistema para la automatización de actividades de catastro seguimiento y control minero, seguimiento control y fiscalización de labores a gran escala.
5) Siderúrgica	Planos, largos	* Mapeo geológico a nivel nacional a escala 1:100.000 y 1:50.000 para las zonas de mayor potencial geológico minero.

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

Elaborado por: Las Autoras

Con estos cambios en la estratégica de captación, generación, proceso y exportación de recursos, el Gobierno Nacional busca reducir la independencia en balanza comercial de los recursos naturales no renovables y prescindir de deuda externa.

2.2.4. Acuerdos bilaterales e internacionales de comercio con Ecuador

En busca de mejorar las transacciones comerciales los países establecen acuerdos que les otorguen beneficios y faciliten la adquisición de bienes o servicios que sean de su interés.

Los acuerdos bilaterales son contratos que vinculan a dos partes y los internacionales permiten convenciones entre varios países participantes.

Durante los últimos años el Ecuador ha encaminado diversos acuerdos que mejoren el comercio internacional para obtener mayor beneficio económico y así incentivar la producción nacional.

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, los diversos acuerdos que el país ha sellado le permiten un “beneficio de preferencia arancelaria total o parcial” para que los productos ecuatorianos lleguen a otros países.

En la actualidad el Ecuador pertenece a tres bloques económicos que han permitido, según el Instituto, “eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros”, ellos son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Ecuador es parte de la Organización Mundial del Comercio, que le permite gestionar acuerdos multilaterales y del Mercosur que amplía su campo en el tema de acuerdos bilaterales e internacionales.

Durante este año y según reporte de la revista digital Revista Libre en su artículo “2016, el año de mayor avance en materia comercial” el Ecuador ha avanzado en el ámbito de acuerdos con diferentes naciones, iniciando unos y cerrado otros, ha sido un año de acuerdos para el país (Enriquez, 2016).

Un acuerdo bilateral con Nicaragua permitió convenir en el mes de julio preferencias arancelarias a 96 productos que entrarán sin aranceles al país hermano y 90 que ellos podrán ingresar al Ecuador sin restricciones.

Según el artículo, algunos de los productos que tendrán ese beneficio son: “la línea blanca, atunes, muebles de madera, grasas y aceites en brutos, bombones, caramelos y confites, cajas y cartones de papel, productos de acero, entre otros”.

En el mercado guatemalteco se logró un Acuerdo de Complementación Económica que inició en 2011 y que incluirá a 900 partidas entre ellas: cocinas, sardina, camarón, confitería, grifería, cerámico y otros.

Recientemente el acuerdo de libre comercio con el Parlamento Europeo que entrará en vigencia a partir del próximo año y el mismo le permitirá al Ecuador exportar un volumen determinado de productos y obtener un beneficio arancelario (Ministerio de Comercio Exterior de la Republica del Ecuador, 2016, p. 1).

A continuación, en el siguiente cuadro se presenta un resumen de los diferentes Acuerdos Comerciales que tiene el Ecuador con su fecha de suscripción y entrada de vigencia.

Tabla 2.6: Instrumentos en materia comercial suscritos desde el 2008

PAÍS	INSTRUMENTO	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	ENTRADA EN VIGENCIA
CHILE	Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y la República del Ecuador	10-mar-08	29-ene-10
BRASIL	VIII Protocolo al ACE Nro. 59 con el cual la República Federativa del Brasil otorga preferencias arancelarias a la República del Ecuador	30-dic-09	16-feb-11
CUBA	II Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica Nro. 46 Celebrado entre la República del Ecuador y la República de Cuba	10-mar-10	25-ene-11
VENEZUELA	Acuerdo Marco de Cooperación entre la República de Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela para Profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo	26-mar-10	02-dic-10
TURQUÍA	Acuerdo de Cooperación Comercial entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Turquía	01-dic-10	no vigente / se encuentra en la Asamblea
BRASIL	Memorando de entendimiento para la promoción e implementación de proyecto “Exportación por envíos postales para medias, pequeñas y micro empresas” entre la República federativa del Brasil y la República del Ecuador	21-dic-10	21-dic-10
GUATEMALA	Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre la República de Ecuador y la República de Guatemala	15-abr-11	10-feb-13

	* Acuerdo de Alcance Parcial Complementación Económica * Anexo 3A Preferencias Ecuador otorga a Guatemala * Anexo 3B Preferencias Guatemala otorga a Ecuador	15-abr-11	10-feb-13
IRAN	Acuerdo Comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República Islámica de Irán	21-abr-11	no vigente / se encuentra en la Asamblea
BRASIL	Acuerdo complementario al acuerdo básico de cooperación técnica entre el gobierno de la república federativa de Brasil y el Gobierno de la República de Ecuador para la implementación de la televisión digital terrestre en Ecuador.	17-jul-11	17-jul-11
BELARUS	Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de Belarús, para la Creación de la Comisión Mixta de Cooperación Económica – Comercial	17-oct-11	17-oct-11
BRASIL	Memorando de entendimiento entre los gobiernos de la república federativa de Brasil y el Gobierno de la República del Ecuador en materia de monitoreo comercial, inversiones y financiación	21-nov-11	21-nov-11
PANAMÁ	Protocolo de Adhesión de la República de Panamá – Apertura de Mercados a Favor de Ecuador * TM80 AP Mercados * TM80 Cooperación científica y tecnológica * TM80 Intercambio de bienes culturales, educacional, científico * TM80 OTC * TM80 Preferencia Regional	02-feb-12	25-sep-12
INDONESIA	Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Comercio de la República de Indonesia sobre Cooperación en Comercio e Inversiones	23-jun-12	23-jun-12
CATAR	Acuerdo de Cooperación Económica, Comercial y Técnica entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno del Estado de Catar	16-feb-13	no vigente / se encuentra en la Presidencia
INDIA	Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Económica entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Departamento de Comercio de la República de la India		
FRANCIA	Acuerdo para la Cooperación en el área de la Economía Solidaria y Comercio Justo , suscrito entre Ecuador y Francia		

COLOMBIA	Acta de la Reunión del Comité Técnico Binacional de Asuntos Económicos y Comerciales en el marco de la Comisión de la Vecindad e Integración Colombo Ecuatoriana.	05-abr-13	05-abr-13
COLOMBIA	Declaración Presidencial	25-nov-13	25-nov-13
COLOMBIA	Acuerdo de Reconocimiento Mutuo.	05-mar-97	05-mar-17
PERÚ	Comité Técnico Binacional de Facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo.	18-mar-11	18-mar-11
PERÚ	IX Comisión de Vecindad Ecuatoriano-Peruana.	19-sep-12	19-sep-12
PERÚ	Memorando De Entendimiento en Materia de Promoción Turística entre la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación del Turismo Promperu y el Ministerio de Turismo del Ecuador.	23-nov-12	23-nov-12
PERÚ	Memorando de Entendimiento Pro Ecuador y Pro inversión	23-nov-12	23-nov-12
PERÚ	Declaración Conjunta Presidencial Ecuador- Perú.	14-nov-13	14-nov-13
ARGENTINA	Acuerdo de cooperación en el área de la promoción comercial y transferencia de tecnología en materia de comercio internacional entre la republica del ecuador y la República Argentina.	22-mar-07	22-mar-07
ARGENTINA (ARG 168)	Caddendum n° 1 al memorándum de entendimiento sobre colaboración en materia de acciones de promoción comercial entre el ministerio de relaciones exteriores, comercio e integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio internacional y culto de la República Argentina.	21-abr-08	21-abr-08
ARGENTINA (ARG 154)	Memorándum de entendimiento sobre colaboración en materia de acciones de promoción comercial entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio internacional y culto de la República argentina y el Ministerio de Relaciones Exteriores, comercio e integración de la República del Ecuador	20-sep-07	20-sep-07
CHILE (CHL 255)	Acta I Reunión de la comisión económico comercial del Acuerdo de complementación económica n° 65 entre Chile y Ecuador	22-jul-11	13-mar-13
URUGUAY	Convenio de Cooperación Institucional entre el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) y la Agencia de promoción de Inversiones y Exportaciones (Uruguay XXI).	-	22-nov-12
PANAMÁ (AIC 066)	Protocolo de adhesión de la República de Panamá.	02-feb-12	25-sep-12
REPÚBLICA DOMINICANA	Grupo conjunto de estudio de factibilidad para la profundización de las relaciones económicas y comerciales entre la Republica Dominicana y el Ecuador	14-oct-11	14-oct-11

Fuente: Ministerio de Comercio de la República del Ecuador, 2016, p.1

Elaborado por: Las Autoras

2.2.5. Regímenes a las importaciones

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAE, sintetiza los regímenes de importación referenciados en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en el Suplemento del Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre de 2010, en su Libro V, Título II, Capítulo VII los cuales se detalla a continuación:

Tabla 2.7: Regímenes de Importación en Ecuador

Nombre	Número de artículo del COPCI
Importación para el Consumo	Art. 147
Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado	Art. 148
Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo	Art. 149
Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria	Art. 150
Transformación bajo control Aduanero	Art. 151
Depósito Aduanero	Art. 152
Reimportación en el mismo estado	Art. 153

Elaborado por: Las Autoras

En contexto, en la Sección I de la mencionada normativa, se establece los regímenes de importación en los siguientes artículos:

“Artículo 147.- Importación para el consumo. - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

Artículo 148.- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de

los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo. - Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores. Podrán autorizarse instalaciones industriales, que, al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el reglamento al presente Código. Los productos compensadores que se obtengan aplicando este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.

Art. 150.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria. - Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

Art. 151.- Transformación bajo control aduanero. - Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto terminado.

Art. 152.- Depósito aduanero. - Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

Art. 153.- Reimportación en el mismo estado.- Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010, págs. 50-51).

2.2.6. Tributos arancelarios

En el COPCI se establece los tributos al comercio exterior que estos son:

- Los derechos arancelarios;
- Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

De igual forma, la SENA E indica que los impuestos arancelarios para un producto importado son los siguientes:

- AD-VALOREM (Arancel cobrado a las mercancías)
- FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)
- ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)
- IVA (Impuesto al Valor Agregado)

Adicionalmente, se tendrá en consideración las sobretasas arancelarias (salvaguardias).

2.2.7. Salvaguardas arancelarias

Desde las perspectivas económicas, políticas y no económicas, se presentan argumentos bajo los cuales se puede dar lugar a un aumento temporal de la protección al comercio exterior bajo el contexto denominado por la Organización Mundial de Comercio como emergencia de fallas de mercado.

Tabla 2.8: Clasificación de las circunstancias de aumento temporal a la protección

Circunstancias	Ejemplos	Motivos de la protección
Económicas: Que afectan a un producto determinado		
Demanda	Cambio de las preferencias de los consumidores	
	Que causa daño a los productores que compiten con las importaciones	Ajuste estructural
Oferta	Que no causa daño a los productores que compiten con las importaciones	Argumento basado en la relación de intercambio
	Innovación en el extranjero	Restablecimiento de la competitividad, ajuste estructural
	Industria incipiente	Desarrollo de la industria incipiente
	Sector en decadencia	Ajuste estructural
Actuación de las empresas	Realización de dumping por empresas extranjeras	Dumping predatorio
Mundiales/que afectan a un determinado país		
Demanda/oferta agregada	Recesión	Suavización del ciclo
	Aumento del precio mundial	Lucha contra la inflación
	Crisis de la balanza de pagos	Restablecimiento del equilibrio
Relacionadas con la política		
	Subvenciones de un gobierno extranjero	Economía política
	Problemas de ajuste imprevistos	Ajuste estructural
No económicas		
	Seguridad nacional, razones ambientales, situación de emergencia sanitaria	Dependientes del aspecto no económico
	Acontecimiento político imprevisto	Economía política

Fuente: Organización Mundial de Comercio, 2017, pág.33

Elaborado por: Las Autoras

Siendo las salvaguardias una medida de defensa al comercio internacional, se entiende que las mismas suponen restricciones en el proceso de comercio para evitar daños en un sector de la economía del país.

Desde el punto de vista comercial la aplicación de estas medidas puede generar efectos positivos o negativos dentro de los intercambios comerciales.

- Ventajas

Las salvaguardias son medidas que garanticen el crecimiento de la producción nacional, permitiendo que el producto comercializado se destaque de otros y plaque la importación del mismo.

El objetivo principal de la aplicación de estas medidas es proteger el producto nacional y obtener más beneficios económicos del mismo.

Así también genera réditos no operacionales para el estado por cada importación de productos con salvaguardias.

Diversificar el mercado al crear alternativas para sustituir localmente los productos que están con arancel incrementado.

- Desventajas

Incremento en el costo de producción en la fabricación de productos que dependen de materiales importados y que no han encontrado un sustituto local.

Desacelerar la economía con la disminución de inversión extranjera que contribuiría al aumento del indicador del riesgo país.

Perdida de captación de mercado por ausentismo de demanda. Los consumidores dejaran de adquirir bienes y servicios que contengan productos importados con salvaguardias lo que deja cuantiosas pérdidas considerables en sectores como el automotriz.

Aumento de contrabando de bienes desde países vecinos especialmente de productos de aseo, menaje, electrodomésticos, vestimenta, entre otros.

2.2.8. Sectores repercutidos con salvaguardas

A continuación, se detallan los sectores asociados a la industria láctea cuyos productos han sido afectados con partidas arancelarias incrementadas por salvaguardias.

2.2.8. A. Salvaguardas ambientales

El Banco Interamericano de Desarrollo en su política de medio ambiente y cumplimiento de salvaguardias define a las salvaguardias ambientales como medida que se establecen para preservar el equilibrio y asegurar un desarrollo sostenible ambiental (Vives, 2006, pág. 3).

Ecuador en busca de afrontar sus principales problemas ambientales solicitó apoyo monetario al Banco Mundial para tratar asuntos con el volcán Cotopaxi y a la presencia del fenómeno de El Niño en el país (Secretaría Nacional de Gestión de Riesgos, 2012, pág. 24).

Siendo un país petrolero, el Ecuador ha aplicado medidas de salvaguardias en su industria petrolera, específicamente en los bloques 31 y 43 para asegurar una sostenibilidad ambiental. (Fontaine, 2006).

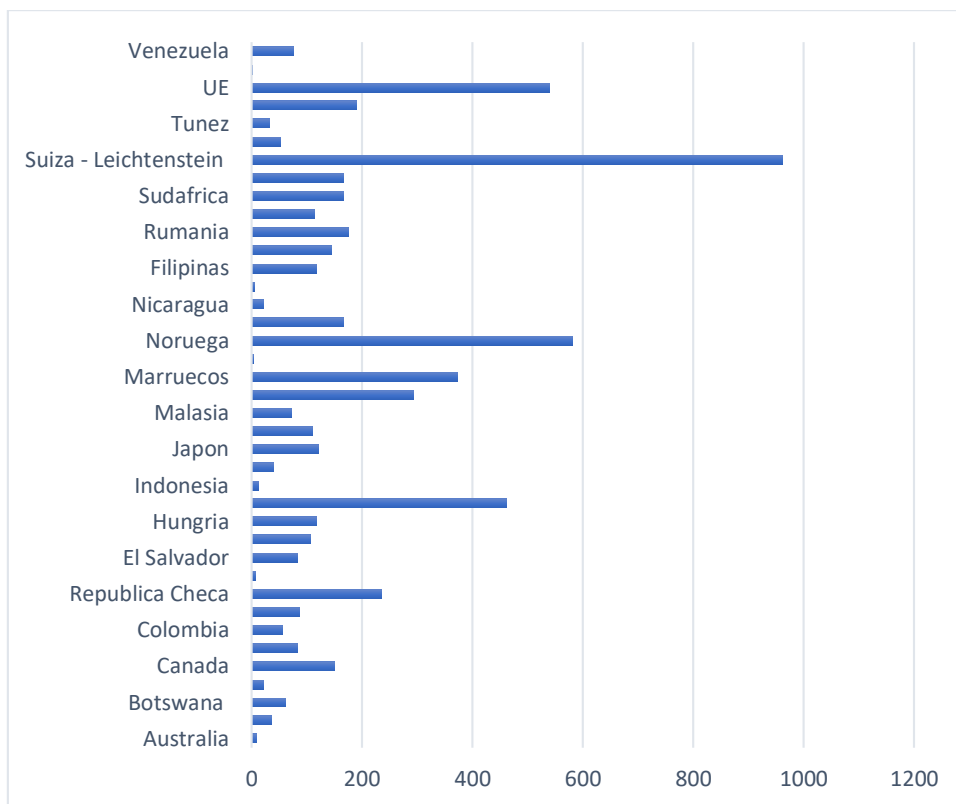
2.2.8. B. Salvaguardas agrarias

El ente regulador del comercio internacional, la Organización Mundial de Comercio, expone que las salvaguardias agrarias sólo se pueden emplear en productos tarifados, pero no sobre las importaciones dentro de las cuotas arancelarias, y siempre que el país correspondiente se reserve el derecho de hacerlo en las negociaciones.

Por consiguiente, estas salvaguardias son muy poco aplicadas. Debido a su alto grado de sensibilidad por pertenecer a componentes esenciales de la economía de los países.

Actualmente, existen varios países miembros de la Organización Mundial de Comercio que se han reservado el derecho de utilización de salvaguardias especiales en relación a los productos agropecuarios.

Figura 2.6: Detalle de países con salvaguardias agropecuarias



Fuente: Tomado del Informe de la OMC: Negociaciones de la OMC sobre la agricultura: cuestiones examinadas y situación actual, pág. 1

Elaborado por: Las Autoras

En la figura No.2.6 se observa que muchos países desarrollados han aplicado salvaguardias sobre productos agropecuarios siendo Suiza - Liechtenstein, el país con mayor presencia de artículos arancelarios que gravan salvaguardias, un total de 981 artículos, mientras que el país que menos salvaguardias tiene es Australia con dos artículos.

2.2.9. Políticas fiscales internas e indicador macro de empleo.

2.2.9. A. Políticas tributarias ante desastres naturales

El 16 de abril de 2016 Ecuador sufrió uno de los mayores desastres naturales de su historia y el de mayor impacto humano y económico de los últimos 70 años. Este imprevisto dejó al país no solo con una calamidad social sino con un efecto económico negativo ya que Ecuador no realiza provisiones para contingentes naturales. El Gobierno Nacional activó de manera inmediata el despliegue de asistencia en la zona de desastre y la solidaridad de países

alrededor del mundo se hizo notar con ayuda humanitaria, recursos monetarios, activación de crédito para desastres, entre otros (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes, 2016, pág. 1).

Sin embargo, los resultados oficiales del costo de la reconstrucción de las áreas afectadas por el terremoto se estimaron en \$ 3.344 millones equivalentes al 3,3% del PIB así también se prevé un decrecimiento en el nivel de producción de 0,7% asociada a la pérdida de 21.823 puestos de trabajo en las provincias de Manabí y Esmeraldas (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes, 2016, pág. 1).

Ante ello, el Gobierno del Ecuador definió cambios en la política fiscal a través de la creación de la -Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Solidaria para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectadas por el Terremoto del 16 de Abril de 2016- que busca la contribución con recursos públicos y privados, incentivos para la reconstrucción y reactivación económica de las zonas afectadas y medidas tributarias de alivio para dicho sector; todas ellas encasilladas en las siguientes previsiones (Registro Oficial del Ecuador, 2016, pág. 2).

Tabla 2.9: Principales medidas en materia fiscal adoptadas por contingencia en el 2016.

Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Solidaria para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectadas por el Terremoto del 16 de Abril de 2016						
Asignación de recursos públicos para fomento de crédito en zonas afectadas	Contribución sobre bienes inmuebles y derecho representativos de capital existentes en el Ecuador	Contribución del 0,9% sobre patrimonio de personas naturales igual o mayor a USD. 1 millón	Un día de remuneración a personas naturales en relación de dependencia cuyo salario supere USD 1.000	Incremento temporal de 2 puntos adicionales de IVA, hasta por el plazo de un año, quedando en el 14%.	Diferimiento de pagos de cuotas de capital e interés de Abr/May/Jun 2016 de obligaciones financieras en zonas afectadas.	Exoneración de Aranceles e ISD para importaciones en zonas afectadas.

Fuente: Revista Ecuador Económico, edición No. 17, pág. 11.

Elaborado por: Las Autoras

2.2.9. B. Evolución del mercado laboral

Con corte a septiembre del 2016, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, presenta la siguiente información sobre la tendencia del empleo en el país.

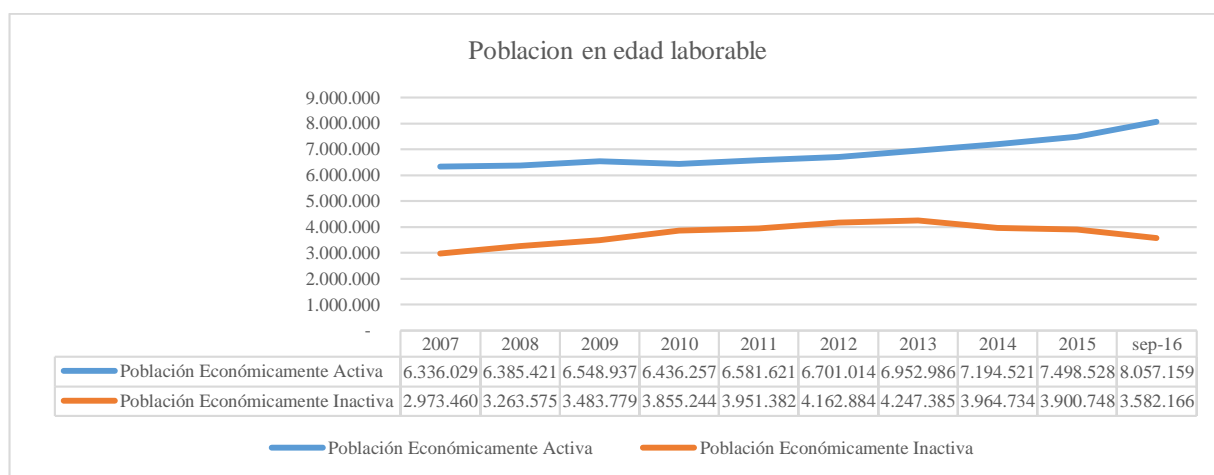
Tabla 2.10: Detalle de población nacional en edad para trabajar y su segregación

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	sep-16
Desempleo	316.697	380.026	423.802	323.027	276.787	276.174	288.745	273.414	357.892	419.173
Población con empleo	6.019.332	6.005.395	6.125.135	6.113.230	6.304.834	6.424.840	6.664.241	6.921.107	7.140.636	7.637.986
Población Económicamente Activa	6.336.029	6.385.421	6.548.937	6.436.257	6.581.621	6.701.014	6.952.986	7.194.521	7.498.528	8.057.159
Población Económicamente Inactiva	2.973.460	3.263.575	3.483.779	3.855.244	3.951.382	4.162.884	4.247.385	3.964.734	3.900.748	3.582.166
Población en Edad de Trabajar	9.309.490	9.648.996	10.032.716	10.291.500	10.533.003	10.864.147	11.200.371	11.159.255	11.399.276	11.639.325

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaborado por: Las Autoras

Figura 2.7: Evolución de la Edad Laborable en Ecuador



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

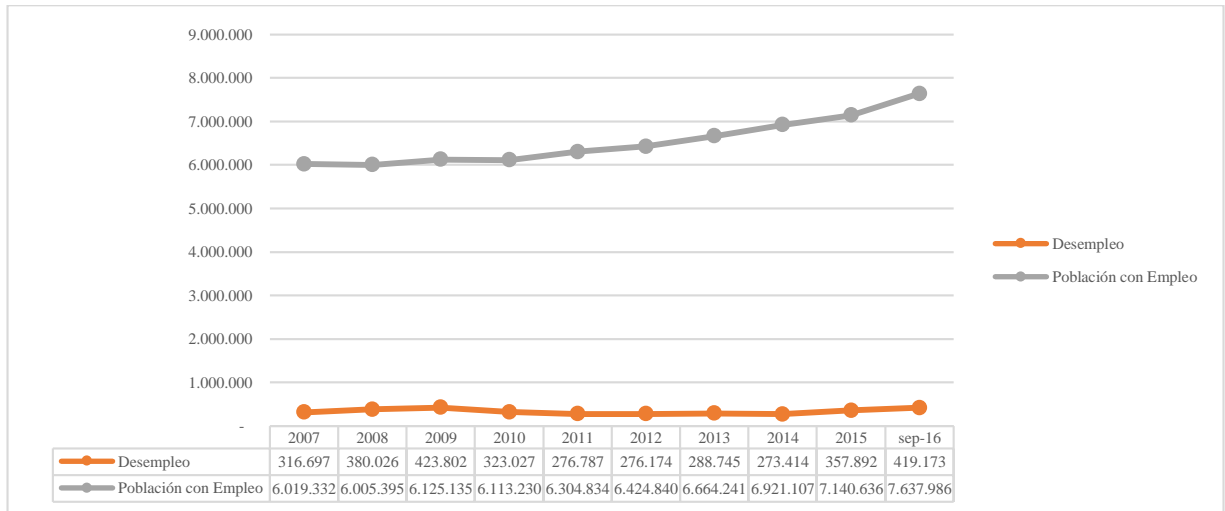
Elaborado por: Las Autoras

Con una población de 11'639.325 personas en edad económicamente activa, se evidencia un aumento de 18 puntos porcentuales en la población económicamente activa que cerró en 87% a septiembre de 2016 en relación al 68% que representaron los datos reportados en el 2007; en consecuencia, con la demografía se observa que la población económicamente inactiva se sitúa en el 38% de la población a septiembre 2016, siete puntos porcentuales adicionales al 32% presentado en el año 2007.

Con esta información, se concluye que el aumento en el porcentaje de la población que se encuentra económicamente activa está relacionado con el incremento en la población base del estudio y no por factores decrecientes de inactivismo de la economía en la mencionada data.

Así también, se analiza la tasa de desempleo en el país bajo la siguiente información:

Figura 2.8: Distribución del Empleo en Ecuador



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaborado por: Las Autoras

La infografía representa que un aumento en el desempleo en dos puntos porcentuales comparando las 316.697 personas desempleadas en el 2007 con las 419.173 personas en la misma condición para el penúltimo trimestre del año 2016.

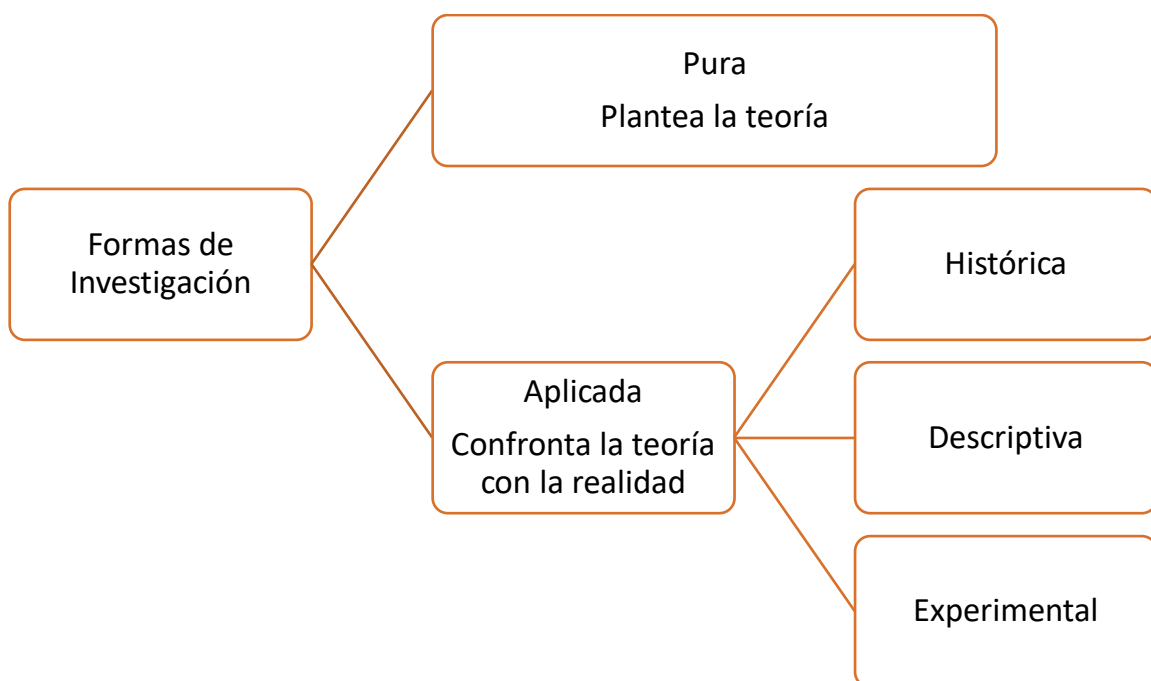
Así también la población total de personas en estado económico activo ha aumentado durante los 10 años de estudio situando que al corte del informe había 8'057.159 personas laborando y contribuyendo activamente con la economía del país.

Capítulo 3 Metodología

3.1. Tipología investigativa

La investigación para propósitos inmediatos recoge conocimientos o datos de fuentes diversas categorizadas por su prioridad, para sistematizarlos en nuevos conocimientos. Esta información es recolectada y se puede dividir en dos formas y tres tipos, de los cuales se despliegan los diferentes estudios investigativos (Tamayo, 2010, pp. 40-42).

Tabla 3.1: Formas y Tipos de Investigación



Fuente: Tomado del libro Proceso de la Investigación Científica de Mario Tamayo.

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo al esquema presentado, la investigación pura, también conocida como fundamental, se basa en el desarrollo de generalidades y principios fundamentados en descubrimientos. Sin embargo, la investigación aplicada es más dinámica, y depende de los hallazgos y teorías de investigación, su eje de aplicación se ejecuta a problemas en circunstancias o características concretas, es decir, dicha investigación pretende aplicabilidad inmediata y no al desarrollo teórico.

Por consiguiente, el tipo de investigación utilizada en este documento es aplicada de tipología documental y descriptiva debido a la recolección, registro y análisis de la información referente a repercusiones arancelarias y tributarias aplicables a la industria láctea.

Así también, se investiga la disminución del consumo de productos lácteos en el país contraponiendo esta realidad a las afectaciones económicas por política fiscal en el sector, con la finalidad de documentar de manera integral, los posibles efectos en estados financieros de una empresa líder de la mencionada industria alimenticia.

3.1.1. Método de agrupación de datos

Una correcta agrupación de datos permitirá determinar con precisión relativa el impacto que ha tenido los diferentes factores que han repercutido en los resultados económicos de la industria láctea. Bajo este contexto, se muestra a continuación los métodos a utilizar en el presente trabajo para su análisis integral:

- **Observación de escenarios:**

Se busca captar la información de manera sistemática que permita establecer las afectaciones de las salvaguardias y políticas fiscales actuales a las empresas lácteas.

- **Entrevistas a expertos:**

Se entrevistará a expertos del sector lácteo para captar los criterios personales de los conocedores de la industria para establecer las interpretaciones convenientes para el desarrollo de este documento. (Ver Anexo 1).

- **Interpretación de ratios financieros:**

En base a los estados financieros como balance general y estado de pérdidas y ganancias se realizará índices financieros con su respectiva interpretación, con la finalidad de evaluar la situación financiera de la empresa estudiada.

- **Medida de tendencia central para agrupación de datos**

Los datos tomados de fuentes públicas y oficiales de información serán agrupados para establecer la media muestral aproximada mediante la fórmula de media aritmética para establecer la media de consumo de lácteos de los ecuatorianos. El objeto de dicho cálculo es analizar si el consumo actual supera o está por debajo del promedio aritmético.

$$\bar{x}_a = \frac{\sum fx}{\sum f}$$

Bajo este contexto, se analiza mediante la tipología descriptiva los datos obtenidos de fuentes públicas presentados de la siguiente manera:

Tabla 3.2: Consumo de Leche y derivados promedio por ecuatoriano

Producto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Leche (Litros)	23.03	22.18	19.06	17.83	20.45	20.24	20.3	20.12	17.67
Yogurt(Litros)	3.21	3.64	4.11	4.59	5.61	5.69	5.75	5.78	4.57
Queso (Kilos)	0.8	0.97	1.12	1.35	1.41	1.47	1.53	1.57	1.61

Media aritmética de consumo de leche = 20.10

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaborado por: Las Autoras

3.2. Hipótesis

A continuación, nuestras hipótesis de trabajo:

- **Hipótesis nula (H0)**

La implementación de salvaguardias NO impacta el resultado económico de empresas lácteas desde la perspectiva de costos asociados a la producción.

- **Hipótesis alternativa (H1)**

La implementación de salvaguardias SÍ impacta el resultado económico de empresas lácteas desde la perspectiva de costos asociados a la producción.

Capítulo 4 : Análisis de la información e interpretación de resultados.

4.1.Generalidades del sector agrícola nacional

Dentro de la historia del Ecuador el desarrollo de los sectores agroexportadores ha sido un factor determinante en la dinámica de la economía ecuatoriana. Por su vasta producción agrícola, es reconocido a nivel mundial como pionero en exportaciones de cultivos agrícolas como: banano, cacao o café a través de los cuales se ha logrado la diversificación de la oferta exportable dinamizando la economía del país.

El auge que vivió productos como el cacao en los años 1880-1920 o el banano en los años 1950-1960, generó un aumento en la demanda de la mano de obra en las plantaciones de la costa lo que causó un apogeo de flujos migratorios importantes desde la sierra hacia la costa y el aumento del número de trabajadores asalariados. El dinamismo agrícola también impulsó el sector urbanístico y empresarial en la costa, especialmente alrededor de los puertos marítimos o zonas aduaneras (Pita, 2013, pág. 1).

Sin embargo, en la década de 1960 la crisis temporal en la producción bananera, la baja en los precios del café y los conflictos políticos entre los grupos que representaban los intereses de las clases dominantes de la Sierra y la Costa, respectivamente dieron lugar al debilitamiento de las exportaciones. En consecuencia, estos eventos permitieron la elaboración de un proyecto político dirigido hacia la diversificación de la economía -industrialización- y la transformación de los rezagos feudales de producción hacia una modernización del sector agrícola (Pita, 2013, pág. 1).

La Reforma Agraria de 1964 fue de importancia para el desarrollo de dicho sector pese al impacto sobre la distribución de la tierra que es limitado, la reforma significó el punto sin retorno para las formas feudales de producción como huasipungo y el inicio de cambios estructurales en el uso de la tierra, el balance entre o diferentes cultivos y la aplicación de tecnologías para la modernización del campo (Pita, 2013, pág. 1).

Por otro lado, el proceso de industrialización, fuertemente influenciado desde sus inicios en los años 60 por las políticas estatales, deja su huella en el desarrollo del sector

agrícola, son estos cambios la introducción de las transformaciones ocurridas en la economía ecuatoriana a causa del auge petrolero (Pita, 2013, pág. 1).

Con el auge de las exportaciones de petróleo se dio en el Ecuador un período de crecimiento acelerado que permitió profundizar algunos cambios en la estructura productiva del país y en las relaciones entre el hombre y la naturaleza. Uno de estos cambios fue la Reforma Agraria, en el año 1964, la cual ha incentivado la producción moderna de cultivos para la industria agraria y la expansión de la ganadería (Pita, 2013, pág. 1).

Ecuador se encuentra en una situación geográfica privilegiada, que le permite gozar de diversos climas y paisajes que favorecen el desarrollo de una amplia variedad de especies de flora y fauna reconocida a escala mundial, lo cual le hace ser reconocido como uno de los 17 países con mayor biodiversidad en el planeta

En la actualidad se distinguen dos tipos de enfoque de la agricultura como modo de producción; una de ellas es la agricultura como modo de vida, es decir, la concepción más tradicional y la otra es la agricultura como un negocio, es decir, con un punto de vista mucho más económico.

Durante los últimos trece años, el sector agropecuario ha crecido constantemente a una tasa promedio interanual de 4%. El Producto Interno Bruto Agropecuario Nacional (PIB Agropecuario) ha mostrado dinamismo, relevancia e importante aporte a la economía del Ecuador. Comportamientos económicos sobresalientes han sido observados sobre ese período de análisis, como los registrados en los años 2003, 2005 y 2011; que reportaron crecimientos interanuales superiores al 6%. El comportamiento económico en los años 2003-2005 fue categorizado por el Banco Central del Ecuador como excelente, con crecimiento promedio interanual del 5%, fue el resultado de un buen desenvolvimiento de las exportaciones, consumo e inversión en el país (Monteros & Salvador, 2015).

A partir del 2005 se observa una desaceleración en el crecimiento. La tasa interanual pasa del 4% (2006) al 2% (2008). Esta contracción estuvo influenciada principalmente por fenómenos climáticos (sequías y heladas), que redujeron la oferta agrícola en las regiones de la Sierra y Costa. Los eventos externos que mostraron indicios de contracción económica en el

2008 con los principales socios comerciales en el mercado internacional (Monteros & Salvador, 2015, pág. 1).

Para 2011, la economía del sector agropecuario presenta el incremento más relevante observado en las cifras del PIB Agropecuario reportadas por el Banco Central (8%). Este crecimiento destacado fue el resultado de una serie de políticas en beneficio de la producción: soberanía alimentaria, sustitución de importaciones, calidad y cambio de la matriz productiva. Algunos de los instrumentos destacados en la ejecución de las políticas descritas fueron la implementación del Seguro Agrícola y el subsidio a la urea. Herramientas que se enfocaron en la sostenibilidad de la producción y el incremento en la productividad por hectárea de los agricultores ecuatorianos (Monteros & Salvador, 2015, pág. 1).

Posterior al 2011, año de importantes resultados en base a las políticas implementadas, una vez más el crecimiento sostenido agropecuario se ve limitado por factores exógenos en el 2012. La presencia de un episodio de fenómeno climático llamado La Niña en los años 2011-2012 (Organización Meteorológica Mundial, 2012) propició un crecimiento agroeconómico inferior al 2%, visualizado por cuantiosas pérdidas en cultivos agrícolas y producciones pecuarias (Monteros & Salvador, 2015, pág. 1).

Para el período 2013-2014, el PIB Agropecuario alineado con las políticas de transferencia tecnológica, acceso a crédito, semilla mejorada, insumos de calidad, productividad y reducción de intermediación acelera su tasa de crecimiento a 4% interanual; ubicándose el PIB Agropecuario para el 2014 en USD 5.9 mil millones en valores constantes (Monteros & Salvador, 2015, págs. 1-2).

El excelente desempeño del sector en los últimos años es acreditable a proyectos impulsados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) como son: Plan Semillas de Alto Rendimiento³, el Programa de Reactivación Cafetalera del Ecuador

³ El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), con el objetivo de elevar la productividad de los pequeños productores de maíz amarillo duro y arroz, entrega un paquete tecnológico de “alto rendimiento” que incluye semilla certificada, fertilizantes edáficos compuestos y los fitosanitarios adecuados para potenciar el rendimiento de la producción de estos cultivos.

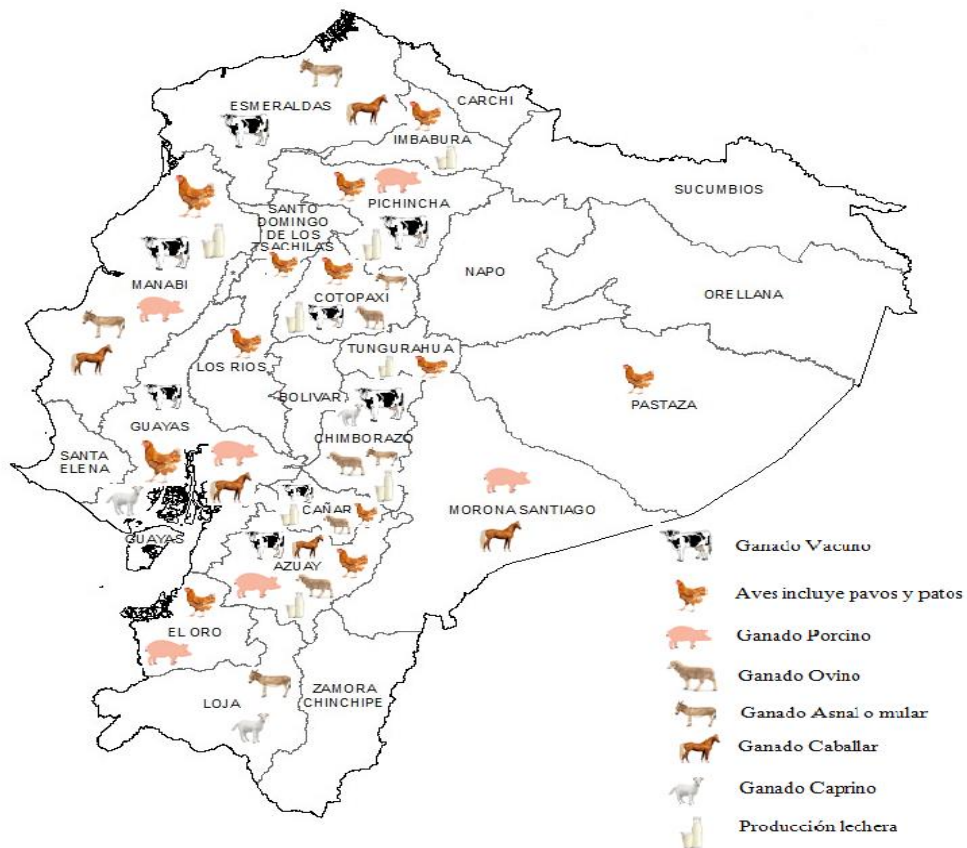
y el Programa de Reactivación del Sector del Cacao Ecuatoriano⁴ entre otros. Estas estrategias impulsaron la productividad agrícola mediante el mejoramiento tecnológico en la producción de los cultivos; acceso a los factores de la producción y a un mercado con precios referenciales para cultivos como arroz, maíz, leche, entre otros. La estructura diversificada actual de este modelo económico agropecuario creciente fundamenta sus pilares en la producción de banano café-cacao (20%), acuicultura y pesca (14%), silvicultura (12%), producción pecuaria (10%) y flores 8%. Sectores que sobresalen por su producción nacional, y dando aporte a la economía del Ecuador y a la demanda mundial de productos de alta calidad de consumo masivo (Monteros & Salvador, 2015, pág. 2).

4.2. Información estadística del subsector lácteo a nivel nacional

La producción de cárnicos y lácteos representó en conjunto el 4.01% del PIB en el año 2014, las principales provincias de producción por tipo de producto se muestran en el siguiente mapa.

⁴ El Programa busca, a través de incentivos productivos, la rehabilitación o establecimiento de cafetales tipo Arábigo y Robusta, y la renovación de plantaciones de Cacao Nacional Fino de Aroma. El fin es lograr la participación al menos un 45% del mercado cafetero y del cacao.

Figura 4.1: Producción por tipo de producto en el Ecuador Año 2014



Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, INEC

Elaborado por: Las Autoras

La producción nacional de cárnicos y subproductos registraron una producción total de USD 1.86 mil millones en el 2014, lo cual representa el 1.48% de la producción total del Ecuador; mientras que los productos lácteos elaborados registraron USD 935.27 millones, lo cual significó el 0.74% de la producción⁵. En Ecuador se cría principalmente ganado vacuno que representa el 59.76% (4.604.624 cabezas de ganado) del ganado total del Ecuador, en el cual la Sierra posee la mayor cantidad con el 51.06%, seguido por la Costa con 39.44% y la Región Oriental y las zonas no delimitadas con el 9.50%. Otros tipos de ganados importantes en este sector son el porcino con una participación del 25.10% (1.934.162 cabezas) y ovino con 8.75% (674.395 cabezas). En el siguiente cuadro se puede observar el número de cabezas de

⁵ Cifras presentadas en dólares del 2007

ganado por provincia (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones - PRO ECUADOR, 2016, pág. 8).

Tabla 4.1: Ganado por provincia Año 2014
Número de cabezas de ganado por provincia

Provincia	Vacuno	Porcino	Ovino	Asnal	Caballar	Mular	Caprino
Manabí	1.069.249	130.460	1.244	17.762	46.421	39.628	284
Azuay	562.228	198.626	81.008	977	29.625	3.273	1.866
Pichincha	254.044	379.258	14.336	1.182	18.376	1.602	1.247
Cotopaxi	242.794	91.648	193.522	15.394	15.471	2.638	895
Chimborazo	244.852	73.973	130.611	19.612	13.667	1.456	3.392
Cañar	252.734	80.137	118.703	994	8.958	1.320	125
Morona Santiago	170.612	258.287	1.262	59	18.976	756	134
Otros	1.808.111	721.773	133.709	30.927	131.134	49.161	14.468
Total	4.604.624	1.934.162	674.395	86.907	282.628	99.834	22.411

Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, INEC

Elaborado por: Las Autoras

La producción de leche del Ecuador contabilizó un total de 4.98 millones de litros en el 2015, de los cuales el 71,76% se destinó a la venta en líquido y el restante se usó para otros fines como alimentación o procesado en los mismos terrenos. La región Sierra fue la principal productora con el 73.96% de participación, seguido por la Costa con el 20.55% y la Región Oriental con el 5.48%.

En el siguiente cuadro se puede observar la producción de leche y su destino principal desde el año 2010 hasta el año 2015 por región.

Tabla 4.2: Producción de leche y su destino principal Año 2010-2015

REGIÓN Y PROVINCIA	PRODUCCIÓN TOTAL DE LECHE (Litros)	DESTINO PRINCIPAL DE LA LECHE (Litros)				
		Vendida en líquido	Consumo en la UPA	Alimentación al balde	Procesada en la UPA	Destinada a otros fines
REGIÓN SIERRA	3.685.175	3.013.284	272.594	84.858	308.968	5.471
REGIÓN COSTA	1.024.008	418.813	91.946	7.637	501.856	3.756
REGIÓN ORIENTAL	273.188	143.181	33.060	5.391	90.942	614
TOTAL 2015	4.982.371	3.575.278	397.600	97.886	901.766	9.841
REGIÓN SIERRA	4.149.715	3.070.742	575.284	93.237	382.142	28.310
REGIÓN COSTA	1.054.059	486.837	116.118	8.015	437.198	5.891
REGIÓN ORIENTAL	286.585	138.861	40.976	2.573	99.259	4.916
TOTAL 2014	5.490.359	3.696.440	732.378	103.825	918.599	39.117
REGIÓN SIERRA	4.810.551	3.894.492	486.371	97.621	322.540	9.526
REGIÓN COSTA	950.945	381.620	144.889	17.242	396.957	10.238
REGIÓN ORIENTAL	500.911	258.664	66.733	12.381	158.252	4.882
TOTAL 2013	6.262.408	4.534.776	697.993	127.243	877.749	24.646
REGIÓN SIERRA	4.357.767	3.489.454	385.734	68.427	408.425	5.727
REGIÓN COSTA	870.992	357.757	119.142	7.340	378.002	8.751
REGIÓN ORIENTAL	446.308	184.377	51.996	13.966	195.813	157
TOTAL 2012	5.675.067	4.031.587	556.872	89.733	982.240	14.635
REGIÓN SIERRA	4.836.974	3.795.480	518.252	88.478	414.128	20.637
REGIÓN COSTA	1.055.934	469.827	141.862	12.386	409.683	22.176
REGIÓN ORIENTAL	482.415	222.878	88.099	1.450	168.486	1.502
TOTAL 2011	6.375.323	4.488.185	748.213	102.314	992.297	44.315
REGIÓN SIERRA	4.331.865	3.346.231	510.461	81.983	373.421	19.770
REGIÓN COSTA	878.829	409.062	143.851	9.654	308.992	7.270
REGIÓN ORIENTAL	498.762	176.487	81.464	9.601	230.930	279
TOTAL 2010	5.709.456	3.931.780	735.776	101.238	913.343	27.319

Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, INEC

Elaborado por: Las Autoras

4.3. Información comparativa de impactos al sector por inserción de salvaguardas y otras políticas fiscales.

En la siguiente Tabla No. 4.3 se observan los sectores involucrados por las salvaguardias, que de acuerdo con el argumento que el Gobierno establece para defender la implementación de estas normas aduciendo que es para defender a la industria nacional.

Tabla 4.3: Salvaguardias aplicadas al sector productivo

Tipo de bien	Subpartidas arancelarias	Porcentaje Total
Bienes de Capital	498	17%
Bienes de Consumo	1.170	40%
Bienes Intermedios	1.250	42%
Bienes no Identificados	37	1%
Total General	2.955	100%

Fuente: Comité de Comercio Exterior (COMEX)

Elaborado por: Las Autoras

La sobretasa más representativa es la impuesta a bienes intermedios el cual afecta a más de 19.000 empresas manufactureras en todo el país, la misma que representa al 42% de esta categoría.

Las materias primas más utilizadas por la manufactura se encuentran con una sobretasa arancelaria, entre ellos algunos tipos de tejidos, productos semielaborados de aluminio, tableros de madera, las barras de hierro o acero, saborizantes artificiales, tienen sobretasas de 5% o 45%, lo que causaría incrementos mayores en los costos de producción para empresas relacionadas principalmente con la fabricación de prendas de vestir, productos metálicos, muebles y alimentos (Comité de Comercio Exterior, 2015,5).

Aunque la mayoría de las materias primas gravadas se producen dentro del país, los datos indican que la producción nacional no abastece la demanda interna de las empresas manufactureras, por lo que actualmente ya se registran considerables volúmenes de importaciones de estos insumos.

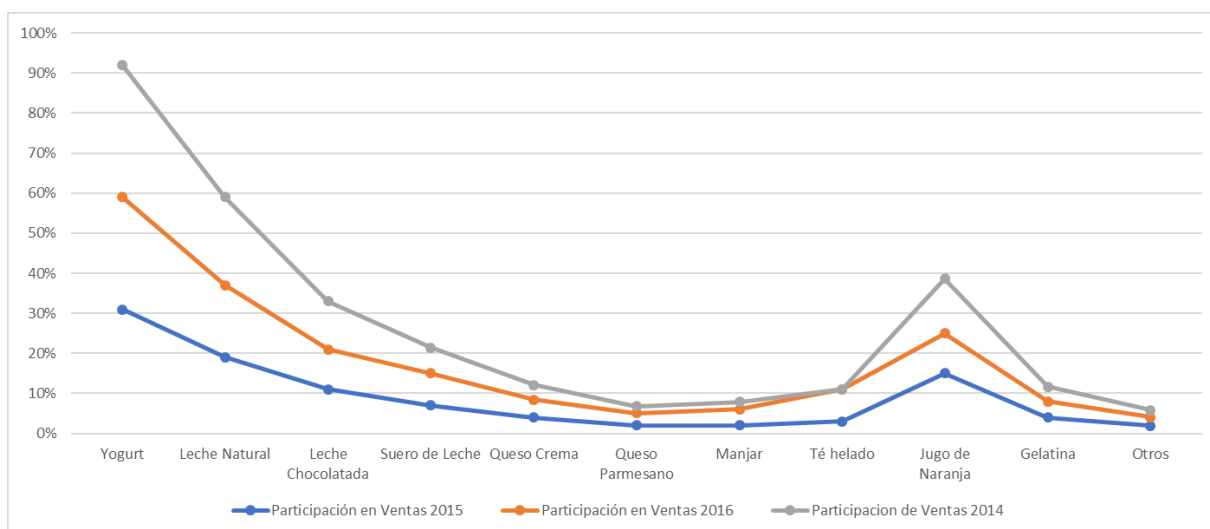
4.4. Análisis financiero de una empresa de lácteos afectada por salvaguardas y otras políticas fiscales.

La compañía que se ha considerado para el análisis de sus estados financieros es una de las principales empresas lácteas a nivel nacional, la importancia de la misma dentro del sector junto a la capacidad de evolucionar al diversificar productos derivados de la leche, son los

aspectos considerados para seleccionar los estados financieros de esta compañía para el análisis del sector.

La Empresa Láctea S.A. se constituyó en el año 1978 dedicándose a la fabricación de leche y derivados lácteos con una importante participación en el mercado como se logra observar en el siguiente gráfico:

Figura 4.2: Participación de mercado de la Empresa Láctea S.A. por producto



Fuente: Calificadora de riesgos Pacific Credit Rating S.A.

Elaborado por: Las Autoras

En la gráfica se puede observar como la empresa ha ido perdiendo participación de mercado en sus principales líneas de negocio que es el yogurt y la leche natural, la cual es producto de la presencia de productos nuevos, cambio de presentación en sus productos de sus competidores en cuanto a tamaño y por consecuencia el precio, el semáforo en las etiquetas, todos los factores mencionados han hecho que la empresa adopte estrategias para poder competir en un mercado bastante competitivo.

Pese a las bajas ventas atribuidas a una recesión económica y a las regulaciones del mercado, la Empresa Láctea S.A., realizó una importante inversión económica con las nuevas instalaciones de su planta de producción donde la empresa busca reinventarse, apuntando a la tecnificación de su producción y así elevar su participación de mercado (Diario Expreso, 2017, pág. 1).

Actualmente, la empresa atraviesa un nuevo período de transformación que consiste en ofertar productos mucho más naturales y nutritivos, estos cambios, admite el Gerente General, se deben por la imposición del semáforo en las etiquetas, despertando la conciencia al comprador de lo que consumen, y esto conlleva al desarrollo de productos que satisfaga estas tendencias, una oferta de productos con menos niveles de azúcar y grasa. Con la apertura de la nueva planta se espera elevar un 87% su nivel de capacidad de producción (Diario Expreso, 2017, pág. 1).

Así también, de acuerdo con información revelada por la empresa estudiada y la calificadora de riesgos de los papeles comerciales emitidos por la venta de acciones ordinarias de la misma, se detalla a continuación los principales competidores con su respectiva participación de mercado.

Tabla 4.4: Principales competidores por producto fabricado por Industria Lácteas S.A.

Producto	Industrias Lácteas S.A.	Floralp	Kraft	Otros
Queso Crema	94.40%	3.90%	1.10%	0.60%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Alpina	Otros	
Gelatina	92.20%	7.00%	0.80%	
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Pasteurizadora Quito	Nestlé	Otros
Leche saborizada	75.00%	8.40%	8.10%	8.50%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Alpina	Alimec	Otros
Yogurt	66.00%	15.80%	2.60%	15.60%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Alpina	Nestlé	Otros
Manjar	65.70%	27.50%	2.70%	4.10%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Alpina	Nestlé	Otros
Avenas	62.30%	18.50%	18.10%	1.10%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Pasteurizadora Quito	Nestlé	Otros
Leche Pasteurizada	24.40%	23.40%	25.70%	26.50%
Producto	Industrias Lácteas S.A.	Arca	Nestlé	Otros
Té helado	3.20%	85.80%	4.70%	6.30%

Fuente: Calificadora de riesgos Pacific Credit Rating S.A.

Elaborado por: Las Autoras

La información presentada detalla la amplia participación de mercado de la compañía estudiada en comparación con sus principales competidores, exceptuando por productos como

la leche pasteurizada y el té helado en donde la participación de mercado es superada por la competencia, se destaca el liderato en el resto de productos.

Sin embargo, el 11 de agosto de 2011 se constituye el holding que agrupa tres empresas pertenecientes a la familia: Plásticos Ecuatorianos S.A., Industrias Lácteas S.A. y Dipor S.A., juntas facturaron un promedio de \$ 361.5 millones en el año 2010 y a las que se le unieron en el año 2014 tres empresas más: Heladosa S.A., Cosedone S.A. y Fabacorpsa S.A. formando parte del grupo Holding Tonicorp. Este grupo de empresas lanzaron al mercado acciones ordinarias para la venta el 27 de febrero de 2012 a razón de buscar nuevas inyecciones de capital para futuras inversiones (Diario El Comercio, 2012, p. 1).

Estas estrategias por captar nuevos inversionistas dieron resultado, el 18 de marzo de 2014 la multinacional Arca Continental adquirió el paquete accionario de la Holding Tonicorp convirtiéndose en el accionista mayoritario de cada una de las compañías que conforman el grupo. Con ello, Arca Continental se consolida en Ecuador como las más grandes empresas de bebida (Diario El Comercio, 2012, p. 1).

4.4.1. Cuentas contables de una empresa del sector.

Para efectos de análisis se considera los estados financieros tomados de la empresa Industrias Lácteas S.A. cuyo producto principal es el yogurt con formula bacteriana que se importa desde Argentina, Lactobacilus GG.

La compañía, domiciliada en Guayaquil, se dedica a la elaboración de productos derivados de leche, bebidas prebióticas, quesos y leche pasteurizada con una participación de mercado del 60% de acuerdo a la información de sus papeles comerciales emitidos el 27 de junio de 2014.

En dichos papeles comerciales, se determinan proyecciones para los años 2014 al 2016 de los cuales se destaca lo siguiente (Pacific Credit Rating, 2014):

- Se prevé un crecimiento mesurado dado los aspectos económicos y políticos del mercado ecuatoriano;

- Para el 2015 entraría en funcionamiento la nueva planta de dicha empresa, lo cual representa una mayor capacidad instalada e incremento en unidades vendidas.
- Participación del costo de ventas del 71% en promedio sobre el nivel de ventas.
- Un nivel de gastos financieros de \$ 1.07 millones para el año 2016 con un crecimiento estimado promedio de 5.09% anual.
- Participación de los gastos operacionales del 18% sobre las ventas basado en las inversiones de publicidad y mercadeo por lanzamiento de nuevos productos y promociones.

De acuerdo a la información pública sobre los estados financieros de la compañía referenciada, se observa que en cuentas de balance la información está declarada hasta el 2014 mientras que la información de cuentas de resultados se encuentra publicada a sistemas de información pública hasta el 2016.

Análisis de Cuentas de Balance:

En breve análisis del Balance General de la Empresa Láctea S.A. se indica en la tabla No. 4.5 que las cuentas por cobrar aumentaron paulatinamente durante los cinco años, lo que se evidencia un incremento en captación de clientes y que las ventas se produjeron a crédito.

En relación a los activos fijos se ha invertido más en la compra de maquinarias, con el objetivo de ser más eficientes en la producción de los productos y abastecer la demanda del mercado.

Finalmente, los activos totales de la empresa tuvieron una evolución de crecimiento en relación al primer año analizado. Esto se debe principalmente al incremento del inventario y la adquisición de nuevos activos fijos.

Las cuentas de pasivo se componen de un 86% por obligaciones a corto plazo y 14% restante por obligaciones a largo plazo.

En análisis de los recursos propios de la empresa, se registró un crecimiento del 24.87% del patrimonio en comparación a lo reportado en el 2015. Este crecimiento fue impulsado por

los resultados en los ejercicios económicos que incrementaron el capital social en 35.33% con relación al 2015.

Para una interpretación más amplia de las cuentas del balance posterior se analizará los índices financieros más relevantes.

A continuación, se adjunta las cuentas de balance reportadas desde el año 2011 hasta el 2016.

Tabla 4.5: Análisis de Balance General – Empresa Láctea S.A.

CODIGO	CUENTAS	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVO							
6700	1101000000 CAJA CHICA	\$ 1.580,05	\$ 1.660,59	\$ 1.899,01	\$ 2.049,56	\$ 2.211,90	\$ 2.234,29
6700	1105999999 BANCOS MONEDA NACIONAL	\$ 3.022.898,32	\$ 3.161.253,40	\$ 3.638.113,96	\$ 3.900.123,95	\$ 4.174.236,05	\$ 4.216.852,46
TOTAL EFECTIVO		\$ 3.024.478,37	\$ 3.162.913,99	\$ 3.640.012,97	\$ 3.902.173,50	\$ 4.176.447,94	\$ 4.219.086,75
6700	1203000000 CLIENTES FACTURABLES	\$ 3.055.316,81	\$ 3.178.088,60	\$ 3.625.707,79	\$ 3.879.572,90	\$ 4.152.240,61	\$ 4.193.846,89
6700	1205000000 CLIENTES EXPORTACIÓN	\$ 307.764,63	\$ 323.152,86	\$ 375.130,52	\$ 400.271,04	\$ 432.405,97	\$ 441.180,75
6700	1900001000 ESTIMACIÓN PARA CUENTAS INCOBRABLES	\$ (167.494,26)	\$ (174.840,15)	\$ (201.213,99)	\$ (211.680,75)	\$ (228.675,10)	\$ (231.751,38)
TOTAL DE CLIENTES		\$ 3.195.587,18	\$ 3.326.401,31	\$ 3.799.624,32	\$ 4.068.163,19	\$ 4.355.971,48	\$ 4.403.276,26
6700	1220000000 DEUDORES DIVERSOS	\$ 11.170.384,09	\$ 14.178.411,96	\$ 13.350.968,77	\$ 14.560.920,62	\$ 15.670.668,10	\$ 18.091.335,41
6700	1225000000 DEUDORES EMPLEADOS	\$ 77.194,32	\$ 79.704,98	\$ 92.406,58	\$ 99.229,37	\$ 107.508,72	\$ 111.103,42
6700	1229000000 DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 7.658,11	\$ 7.988,86	\$ 9.129,10	\$ 9.745,17	\$ 10.137,44	\$ 10.545,51
6700	1301001000 ANTICIPOS AL SRI	\$ 115.416,48	\$ 117.933,82	\$ 135.667,99	\$ 146.297,10	\$ 157.040,63	\$ 168.573,13
6700	1301604001 RETENCIONES DE LA FUENTE	\$ 787.789,87	\$ 814.355,72	\$ 939.635,55	\$ 992.625,29	\$ 1.052.434,24	\$ 1.063.085,09
6700	1303002002 IVA ACREDITABLE	\$ 6.787.343,71	\$ 7.006.031,93	\$ 8.007.406,17	\$ 8.596.257,64	\$ 9.286.135,69	\$ 7.770.042,48
6700	1303002003 IVA PEDIMENTO IMPORTACIÓN	\$ 58.660,55	\$ 60.261,51	\$ 68.271,49	\$ 74.056,70	\$ 79.259,42	\$ 84.827,66
6700	1303002007 CRÉDITO TRIBUTARIO IRPB	\$ 11.244,16	\$ 11.530,24	\$ 12.917,13	\$ 13.469,07	\$ 14.438,64	\$ 15.478,00
6700	1303500000 IVA RETENIDO	\$ 66.223,89	\$ 67.850,81	\$ 78.721,87	\$ 85.274,27	\$ 91.640,41	\$ 98.481,81
6700	1303602000 IVA CRÉDITO FISCAL NACIONAL	\$ 47.476,34	\$ 49.059,20	\$ 56.026,59	\$ 59.867,99	\$ 64.505,66	\$ 69.502,59
6700	1303602001 IVA CRÉDITO FISCAL IMPORTACIONES	\$ 29.940,06	\$ 30.915,66	\$ 35.980,57	\$ 39.194,88	\$ 40.772,60	\$ 42.413,83
6700	1304604005 CRÉDITO TRIBUTARIO ISD	\$ 21.437,44	\$ 21.989,09	\$ 25.483,84	\$ 26.894,70	\$ 28.544,54	\$ 30.295,59
6700	1410000000 MERCANCIAS EN TRANSITO	\$ 832.598,57	\$ 860.765,38	\$ 1.010.392,22	\$ 1.105.038,70	\$ 1.171.620,92	\$ 1.242.214,95
6700	1490000000 ANTIC. PROVEEDORES NACIONAL STOCK	\$ 99.038,27	\$ 101.511,82	\$ 118.152,65	\$ 127.539,17	\$ 136.702,59	\$ 146.524,39
6700	1492000000 ANTIC. PROVEEDORES DE GASTOS	\$ 19.397,00	\$ 20.212,44	\$ 23.911,92	\$ 25.747,28	\$ 27.585,50	\$ 29.554,96
TOTAL DE CTAS. POR COBRAR		\$ 20.131.802,85	\$ 23.428.523,41	\$ 23.965.072,44	\$ 25.962.157,95	\$ 27.938.995,12	\$ 28.973.978,83
6700	1401001000 ALMACEN DE M. P. AZUCAR	\$ 22.741,44	\$ 23.491,72	\$ 24.739,39	\$ 26.360,13	\$ 28.354,43	\$ 30.499,61
6700	1401010000 ALMACEN DE M. P. ALTA FRUCTUOSA	\$ 1.284,68	\$ 1.376,18	\$ 1.490,51	\$ 1.586,74	\$ 1.654,70	\$ 1.725,57
6700	1401020000 ALMACEN DE M. P. CONCENTRADO	\$ 20.619,17	\$ 21.449,95	\$ 22.529,34	\$ 23.949,39	\$ 25.717,10	\$ 27.615,28
6700	1401040000 ALMACEN DE M. P. LECHE CRUDA	\$ 214.867,99	\$ 225.889,30	\$ 244.211,84	\$ 264.245,28	\$ 288.344,98	\$ 314.642,63
6700	1401060000 ALMACEN DE M. P. CORONAS Y TAPAS	\$ 244.456,85	\$ 255.936,82	\$ 272.298,94	\$ 284.293,27	\$ 302.212,64	\$ 321.261,50
6700	1401110000 ALMACEN DE M.P. INGREDIENTES Y SABORES	\$ 379.425,73	\$ 363.774,80	\$ 379.160,29	\$ 394.817,33	\$ 410.726,10	\$ 427.275,90
6700	1401120000 ALMACEN DE M.P. BOBINAS Y MAT. DE EMPAQ	\$ 845.636,34	\$ 865.849,82	\$ 895.141,78	\$ 940.153,83	\$ 1.003.513,62	\$ 1.071.143,41

6700	1401200000	ALMACEN DE M. P. OTRAS	\$ 1.932.257,82	\$ 1.976.860,36	\$ 2.084.259,81	\$ 2.191.166,32	\$ 2.305.911,74	\$ 2.426.666,07
6700	1401300000	ALMACEN DE M.P. SABORES Y AROMAS	\$ 372.486,78	\$ 388.850,23	\$ 411.722,51	\$ 440.711,60	\$ 471.297,51	\$ 504.006,11
6700	1401400000	ALMACEN DE M. P. POLIETILENO VIRGEN	\$ 85.963,55	\$ 88.803,03	\$ 93.091,35	\$ 97.691,20	\$ 104.913,63	\$ 112.670,02
6700	1402001000	ALMACEN DE PRODUCTO EN PROCESO	\$ 733.252,89	\$ 787.241,51	\$ 835.286,05	\$ 878.409,69	\$ 941.585,09	\$ 1.009.304,08
6700	1403000000	ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	\$ 546.216,23	\$ 559.873,84	\$ 588.609,53	\$ 624.687,66	\$ 670.239,96	\$ 719.113,93
6700	1405000000	ALMACEN DE REFACCIONES Y MATERIALES	\$ 2.305.647,89	\$ 2.358.695,48	\$ 2.504.952,70	\$ 2.632.724,51	\$ 2.767.522,03	\$ 2.909.221,28
6700	1900002000	ESTIMACION POR OBSOLESCENCIA DE INVENTA	\$ (302.328,22)	\$ (316.118,02)	\$ (330.220,69)	\$ (344.550,16)	\$ (362.677,68)	\$ (381.758,92)
TOTAL INVENTARIOS			\$ 7.402.529,13	\$ 7.601.975,02	\$ 8.027.273,34	\$ 8.456.246,79	\$ 8.959.315,85	\$ 9.493.386,47
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES			\$ 33.754.397,53	\$ 37.519.813,73	\$ 39.431.983,06	\$ 42.388.741,44	\$ 45.430.730,39	\$ 47.089.728,32
6700	1501000000	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 465.632,68	\$ 475.466,94	\$ 487.881,99	\$ 503.556,57	\$ 524.770,92	\$ 546.879,00
TOTAL PAGOS ANTICIPADOS			\$ 465.632,68	\$ 475.466,94	\$ 487.881,99	\$ 503.556,57	\$ 524.770,92	\$ 546.879,00
6700	1701000000	TERRENOS	\$ 4.518.658,86	\$ 4.518.658,86	\$ 4.518.658,86	\$ 4.518.658,86	\$ 4.518.658,86	\$ 4.518.658,86
6700	1702000000	EDIFICIO Y CONSTRUCCIONES	\$ 2.024.968,41	\$ 2.024.968,41	\$ 2.024.968,41	\$ 2.024.968,41	\$ 2.024.968,41	\$ 2.024.968,41
6700	1703000000	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 24.804.761,71	\$ 26.725.674,72	\$ 28.046.587,73	\$ 27.367.500,74	\$ 29.688.413,75	\$ 27.578.621,45
6700	1706000000	EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 1.427.855,01	\$ 1.427.855,01	\$ 1.427.855,01	\$ 1.427.855,01	\$ 1.427.855,01	\$ 1.427.855,01
6700	1710000000	EQUIPO DE VENTAS	\$ 23.094.237,38	\$ 23.094.237,38	\$ 23.094.237,38	\$ 22.094.237,38	\$ 22.094.237,38	\$ 22.094.237,38
6700	1715000000	EQUIPO DE OFICINA	\$ 749.538,90	\$ 749.538,90	\$ 749.538,90	\$ 749.538,90	\$ 749.538,90	\$ 749.538,90
6700	1717000000	EQUIPO DE COMPUTO	\$ 1.020.719,64	\$ 1.020.719,64	\$ 1.020.719,64	\$ 1.020.719,64	\$ 1.020.719,64	\$ 1.020.719,64
6700	1740000000	INVERSIONES EN PROCESOS	\$ 59.894.345,02	\$ 62.471.733,63	\$ 65.049.122,24	\$ 66.726.510,85	\$ 69.203.899,46	\$ 72.691.288,07
6700	1790000000	ANTICIPO COMPRA DE INMUEBLES, PLANTA	\$ (8.626.654,43)	\$ (6.452.672,58)	\$ (4.278.690,73)	\$ (2.104.708,88)	\$ 69.272,97	\$ 2.243.254,82
6700	1790001000	COMPENSACIÓN ANTIC. DE ACTIVO FIJO DEPREC. ACUMULADA DE EDIFICIO Y CONSTRUCCIÓN	\$ 8.626.654,43	\$ 6.452.672,58	\$ 4.278.690,73	\$ 2.104.708,88	\$ (69.272,97)	\$ (2.243.254,82)
6700	1902000000	DEPREC. ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ (1.357.746,20)	\$ (1.364.253,80)	\$ (1.370.761,40)	\$ (1.377.269,00)	\$ (1.383.776,60)	\$ (1.390.284,20)
6700	1903000000	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE TRABAJO	\$ (15.775.607,08)	\$ (15.988.731,16)	\$ (16.201.855,24)	\$ (16.414.979,32)	\$ (16.628.103,40)	\$ (16.841.227,48)
6700	1906000000	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE VENTAS	\$ (950.961,48)	\$ (964.437,39)	\$ (977.913,30)	\$ (991.389,21)	\$ (1.004.865,12)	\$ (1.018.341,03)
6700	1910000000	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA	\$ (5.466.773,34)	\$ (5.650.794,78)	\$ (5.834.816,22)	\$ (6.018.837,66)	\$ (6.202.859,10)	\$ (6.386.880,54)
6700	1915000000	DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTO	\$ (434.192,34)	\$ (439.276,72)	\$ (444.361,10)	\$ (449.445,48)	\$ (454.529,86)	\$ (459.614,24)
6700	1917000000		\$ (806.603,58)	\$ (816.750,04)	\$ (826.896,50)	\$ (837.042,96)	\$ (847.189,42)	\$ (857.335,88)
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQ.			\$ 92.743.200,91	\$ 96.809.142,66	\$ 100.275.084,41	\$ 99.841.026,16	\$ 104.206.967,91	\$ 105.152.204,35
6700	1825000000	PATENTES, MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00
TOTAL PATENTES, MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES			\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00	\$ 6.197.236,00
6700	1815000000	ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO	\$ 229.437,67	\$ 231.759,62	\$ 237.481,58	\$ 247.772,55	\$ 250.949,02	\$ 254.166,21
TOTAL ACTIVO IMPUESTO DIFERIDO			\$ 229.437,67	\$ 231.759,62	\$ 237.481,58	\$ 247.772,55	\$ 250.949,02	\$ 254.166,21
6700	1817000001	ACTIVO INTANGIBLE	\$ 90.374,85	\$ 72.299,88	\$ 57.839,90	\$ 46.271,92	\$ 37.017,54	\$ 29.614,03
6700	1943001000	AMORTIZ. ACUM. DE ACTIVO INTANGIBLE	\$ 18.074,97	\$ 14.459,98	\$ 11.567,98	\$ 9.254,38	\$ 7.403,51	\$ 5.922,81

TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 108.449,82	\$ 86.759,86	\$ 69.407,88	\$ 55.526,31	\$ 44.421,05	\$ 35.536,84
TOTAL ACTIVO	\$ 133.498.354,61	\$ 141.320.178,81	\$ 146.699.074,93	\$ 149.233.859,03	\$ 156.655.075,28	\$ 159.275.750,71

P A S I V O
PASIVO CORTO PLAZO

6700	2101000000	PROVEEDORES NACIONALES	\$ (5.353.618,95)	\$ (7.729.475,42)	\$ (6.099.827,37)	\$ (7.074.105,21)	\$ (6.448.383,05)	\$ (6.622.660,89)
6700	2119001000	ENTRADA DE MERCANCIA/RECEPCIÓN DE FACTU	\$ (2.996.249,90)	\$ (3.065.412,70)	\$ (3.231.951,34)	\$ (2.828.486,56)	\$ (2.425.021,78)	\$ (2.021.557,00)
6700	2119002000	COMPENSACIÓN EN EM/RF	\$ 3.014.148,44	\$ 3.146.560,89	\$ 3.331.642,46	\$ 2.918.226,64	\$ 2.504.810,82	\$ 2.091.395,00
6700	2119002010	PROVISIONAL EM/RF	\$ (2.999.333,60)	\$ (3.098.405,22)	\$ (3.248.028,14)	\$ (2.876.555,41)	\$ (2.505.082,68)	\$ (2.333.609,95)
6700	2119009001	SUELDOS POR PAGAR	\$ (2.980.490,42)	\$ (3.055.014,73)	\$ (3.211.814,24)	\$ (3.240.762,53)	\$ (3.491.802,01)	\$ (3.238.258,76)
TOTAL PROVEEDORES M.N			\$ (11.315.544,44)	\$ (13.801.747,18)	\$ (12.459.978,63)	\$ (13.101.683,07)	\$ (12.365.478,70)	\$ (12.124.691,60)
6700	2103000000	PROVEEDORES EXTRANJEROS	\$ (3.883.058,19)	\$ (4.009.367,09)	\$ (4.139.784,60)	\$ (4.354.722,67)	\$ (4.537.273,12)	\$ (4.583.232,07)
TOTAL PROVEEDORES M.E.			\$ (3.883.058,19)	\$ (4.009.367,09)	\$ (4.139.784,60)	\$ (4.354.722,67)	\$ (4.537.273,12)	\$ (4.583.232,07)
TOTAL PROVEEDORES			\$ (15.198.602,63)	\$ (17.811.114,27)	\$ (16.599.763,23)	\$ (17.456.405,74)	\$ (16.902.751,82)	\$ (16.707.923,67)
6700	2121001000	PRÉSTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO	\$ (4.655.172,25)	\$ (4.655.172,25)	\$ (4.806.596,64)	\$ (5.056.155,66)	\$ (5.268.110,27)	\$ (5.321.472,01)
TOTAL CREDITO BANCARIO C.P.			\$ (4.655.172,25)	\$ (4.655.172,25)	\$ (4.806.596,64)	\$ (5.056.155,66)	\$ (5.268.110,27)	\$ (5.321.472,01)
6700	2110000000	CUENTAS POR PAGAR FILIALES	\$ (6.349.108,00)	\$ (7.007.392,96)	\$ (8.065.677,92)	\$ (9.423.962,88)	\$ (10.782.247,84)	\$ (11.140.532,80)
TOTAL CUENTAS POR PAGAR FILIALES			\$ (6.349.108,00)	\$ (7.007.392,96)	\$ (8.065.677,92)	\$ (9.423.962,88)	\$ (10.782.247,84)	\$ (11.140.532,80)
6700	2150604101	0.01% CIAS. DE SEGUROS Y REA	\$ (40,80)	\$ (30,60)	\$ (20,40)	\$ (10,20)	\$ -	\$ (10,20)
6700	2150604103	0.5% SALIDA DE DIVISAS	\$ (34.799,30)	\$ (47.421,19)	\$ (110.690,84)	\$ (25.648,50)	\$ (30.236,67)	\$ (49.078,78)
6700	2150604105	1%.COMPRA DE BIENES MUEBLES SOCIEDADES	\$ (943,86)	\$ (706,07)	\$ (468,28)	\$ (230,49)	\$ (7,30)	\$ (245,09)
6700	2150604106	1%.COMPRA DE BIENES MUEBLES PERSONAS	\$ (457,66)	\$ (325,72)	\$ (193,78)	\$ (61,84)	\$ (70,10)	\$ (202,04)
6700	2150604107	NATURALES	\$ (457,66)	\$ (325,72)	\$ (193,78)	\$ (61,84)	\$ (70,10)	\$ (202,04)
6700	2150604107	1% RET.FTE. COMPRAS LOCALES DE MATERIA	\$ (34.430,39)	\$ (20.857,36)	\$ (37.284,33)	\$ (33.711,30)	\$ (40.138,27)	\$ (46.565,24)
6700	2150604108	1%COMPRAS LOCALES BIENES NO PRODUCIDOS	\$ (23.600,77)	\$ (13.008,54)	\$ (2.416,31)	\$ (8.175,92)	\$ (18.768,15)	\$ (29.360,38)
6700	2150604109	1% POR SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ (3.674,31)	\$ (2.654,44)	\$ (1.634,57)	\$ (614,70)	\$ (405,17)	\$ (1.425,04)
6700	2150604110	1% POR REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	\$ (2.772,66)	\$ (1.943,60)	\$ (1.114,54)	\$ (285,48)	\$ (543,58)	\$ (1.372,64)
6700	2150604112	1% POR ACTIVOS FIJOS	\$ (12.981,91)	\$ (9.282,47)	\$ 5.583,03	\$ (1.883,59)	\$ (1.815,85)	\$ (5.515,29)
6700	2150604113	1% SERVICIO TRANSPORTE PRIVADO PASAJERO	\$ (1.177,20)	\$ (1.336,40)	\$ (1.495,60)	\$ (1.654,80)	\$ (1.814,00)	\$ (1.973,20)
6700	2150604114	1% PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 11.604,72	\$ 8.703,54	\$ 5.802,36	\$ 2.901,18	\$ -	\$ (2.901,18)
6700	2150604115	10% HONOR. PN C/ TÍTULO PROFEC.	\$ (940,00)	\$ (705,00)	\$ (470,00)	\$ (235,00)	\$ -	\$ (235,00)
6700	2150604119	1% ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN	\$ (940,00)	\$ (705,00)	\$ (470,00)	\$ (235,00)	\$ -	\$ (235,00)
6700	2150604119	INMOBILIAR	\$ (49.726,26)	\$ (40.548,96)	\$ (31.371,66)	\$ (22.194,36)	\$ (13.017,06)	\$ (3.839,76)
6700	2150604120	2% SERVICIOS PRESTADOS SOCIEDADES	\$ (26.031,76)	\$ (26.621,52)	\$ (27.211,28)	\$ (27.801,04)	\$ (28.390,80)	\$ (28.980,56)
6700	2150604121	2% SERVICIOS PRESTADOS PERSONA NATURAL	\$ (4.716,81)	\$ (6.539,26)	\$ (5.361,71)	\$ (4.184,16)	\$ (1.993,39)	\$ (8.170,94)
6700	2150604124	2% POR OTROS SERVICIOS	\$ (137,18)	\$ (101,87)	\$ (66,56)	\$ (31,25)	\$ (4,06)	\$ (39,37)
6700	2150604130	8%.RET.FTE.ARIEN.INM.P.NATURALES	\$ (585,96)	\$ (426,47)	\$ (266,98)	\$ (107,49)	\$ (52,00)	\$ (211,49)
6700	2150604132	8% PAGOS A NOTARIOS Y REG. DE PROPIEDAD	\$ (137,00)	\$ 102,75	\$ (68,50)	\$ (34,25)	\$ -	\$ (34,25)

6700	2150604133	8% RET.FTE. ARRIEN. INM. SOCIEDADES	\$ (966,47)	\$ (1.945,05)	\$ (2.923,63)	\$ (3.902,21)	\$ (4.880,79)	\$ (5.859,37)
6700	2150604134	8% HONORARIOS PN SIN TITULO Y DOCENCIA	\$ (1.305,88)	\$ (972,09)	\$ (638,30)	\$ (304,51)	\$ (29,28)	\$ (363,07)
6700	2150604140	10% HONOR. PN C/ TÍTULO PROFEC.	-	\$ (2.144,21)	\$ (1.351,14)	\$ (558,07)	\$ (235,00)	\$ (1.028,07)
6700	2150604142	100% IVA ARREN. INMUEBLES P.N	\$ (711,60)	\$ (633,70)	\$ (555,80)	\$ (477,90)	\$ (400,00)	\$ (322,10)
6700	2150604143	100% IVA LIQUIDACIONES DE COMPRAS	\$ (150,36)	\$ (112,77)	\$ (75,18)	\$ (37,59)	\$ -	\$ (37,59)
6700	2150604145	22% PAGOS AL EXTERIOR	\$ (865,64)	\$ (649,23)	\$ (432,82)	\$ -	\$ -	\$ (216,41)
6700	2153001000	IMPUESTO SOBRE PRODUCTOS DE TRABAJO					\$ (60.566,02)	\$ (60.414,91)
6700	2153001001	CONTRIBUCIÓN SALIDARIA						\$ (13.115,82)
6700	2155300000	IVA PAGADO	\$ (1.234.627,00)	\$ (1.358.089,70)	\$ (1.290.185,22)	\$ (1.303.087,07)	\$ (1.368.241,42)	\$ (1.325.606,25)
6700	2155604101	RETENCION DE IVA 30%	\$ (78.350,20)	\$ (82.668,44)	\$ (86.986,68)	\$ (91.304,92)	\$ (95.623,16)	\$ (99.941,40)
6700	2155604102	10% IVA RET. COMPRAS C.E.	\$ (11.254,00)	\$ (12.456,00)	\$ (22.033,14)	\$ (13.554,78)	\$ (11.481,11)	\$ (6.001,73)
6700	2155604103	20% IVA RET. SERVICIOS C.E.	\$ (5.001,81)	\$ (16.876,63)	\$ (28.751,45)	\$ (40.626,27)	\$ (52.501,09)	\$ (64.375,91)
6700	2155604105	IVA 70% RETENCIÓN SERVICIOS	\$ (19.376,14)	\$ (38.491,77)	\$ (57.607,40)	\$ (76.723,03)	\$ (95.838,66)	\$ (114.954,29)
6700	2155604110	100% RETENCIÓN DE IVA	\$ (4.721,24)	\$ (3.458,68)	\$ (2.196,12)	\$ (933,56)	\$ (329,00)	\$ (1.591,56)
6700	2156604001	I.C.E. (IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES)	\$ (12.318,86)	\$ (13.549,39)	\$ (11.779,92)	\$ (13.989,55)	\$ (32.759,02)	\$ (51.528,49)
6700	2161604000	FONDO DE RESERVA PARA LOS TRABAJADORES	\$ (34.627,77)	\$ (33.336,07)	\$ (32.044,37)	\$ (30.752,67)	\$ (29.460,97)	\$ (28.169,27)
6700	2165001000	IMSS CUOTA PATRON	\$ (137.973,58)	\$ (134.913,38)	\$ (131.853,18)	\$ (128.792,98)	\$ (125.732,78)	\$ (122.672,58)
6700	2165604000	IESS APORTES DEL PERSONAL	\$ (109.157,20)	\$ (106.962,56)	\$ (104.767,92)	\$ (102.573,28)	\$ (100.378,64)	\$ (98.184,00)
6700	2165604001	RET. PRMTS. HIPOTECARIOS IESS	\$ (36.416,31)	\$ (36.830,14)	\$ (37.243,97)	\$ (37.657,80)	\$ (38.071,63)	\$ (38.485,46)
6700	2165604002	RET. PRMTS. QUIROGRFARIOS IESS	\$ (36.260,97)	\$ (36.589,35)	\$ (36.917,73)	\$ (37.246,11)	\$ (37.574,49)	\$ (37.902,87)
		TOTAL IMPUESTOS Y CUOTAS POR PAGAR	\$ (1.909.634,14)	\$ (2.044.382,34)	\$ (2.057.093,92)	\$ (2.006.485,49)	\$ (2.191.359,46)	\$ (2.250.931,60)
6700	2140000010	PROVISIÓN DÉCIMO TERCERO	\$ (221.091,35)	\$ (297.774,24)	\$ (374.457,13)	\$ (451.140,02)	\$ (527.822,91)	\$ (604.505,80)
6700	2140000011	PROVISIÓN DECIMO CUARTO	\$ (971,45)	\$ (23.703,20)	\$ (46.434,95)	\$ (69.166,70)	\$ (91.898,45)	\$ (114.630,20)
6700	2142000000	PROVISIÓN PARA P.T.U.	\$ (1.662.882,75)	\$ (1.662.882,75)	\$ (1.662.882,75)	\$ (1.662.882,75)	\$ (1.662.882,75)	\$ (1.662.882,75)
6700	2143006000	PROVISIÓN PARA VACACIONES	\$ (984.541,11)	\$ (1.057.711,28)	\$ (1.069.909,40)	\$ (1.182.107,52)	\$ (1.194.305,64)	\$ (1.206.503,76)
6700	2143090000	PROVISIONES DIVERSAS	\$ (28.846,28)	\$ (237.291,11)	\$ (445.735,94)	\$ (654.180,77)	\$ (862.625,60)	\$ (1.071.070,43)
6700	2143430000	FONDO IRBP PASIVO	\$ (88.438,20)	\$ (70.949,08)	\$ (53.459,96)	\$ (35.970,84)	\$ (18.481,72)	\$ (992,60)
6700	2143430001	FONDO IRBP ACTIVO	\$ 50.646,40	\$ 34.454,70	\$ 18.263,00	\$ 2.071,30	\$ (14.120,40)	\$ (30.312,10)
		TOTAL PROVISIONES DIVERSAS	\$ (2.936.124,74)	\$ (3.315.856,96)	\$ (3.634.617,13)	\$ (4.053.377,30)	\$ (4.372.137,47)	\$ (4.690.897,64)
6700	2180000000	DIVIDENDOS POR PAGAR	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)
		TOTAL DIVIDENDOS POR PAGAR	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)	\$ (6.115.570,66)
6700	2170000000	FONDOS RECIBIDOS EN GARANTÍA	\$ (379.806,99)	\$ (466.190,96)	\$ (552.575,23)	\$ (638.958,90)	\$ (725.342,87)	\$ (811.726,84)
		TOTAL FONDOS EN GARANTIA	\$ (379.806,99)	\$ (466.190,96)	\$ (552.575,23)	\$ (638.958,90)	\$ (725.342,87)	\$ (811.726,84)
		TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	\$ (37.544.019,42)	\$ (41.415.680,40)	\$ (41.831.894,72)	\$ (44.750.916,63)	\$ (46.357.520,39)	\$ (47.039.055,22)
6700	2501001000	CRÉDITOS BANCARIOS M.N. LARGO PLAZO	\$ (8.532.000,00)	\$ (6.825.600,00)	\$ (6.805.532,44)	\$ (6.451.310,14)	\$ (8.291.333,80)	\$ (6.630.370,60)
		TOTAL CUENTAS A LARGO PLAZO	\$ (8.532.000,00)	\$ (6.825.600,00)	\$ (6.805.532,44)	\$ (6.451.310,14)	\$ (8.291.333,80)	\$ (6.630.370,60)
6700	2905000001	ISR DIFERIDO POR PAGAR LP	\$ (11.252,00)	\$ (20.366,20)	\$ (9.854,22)	\$ (13.541,01)	\$ (16.101,73)	\$ (16.101,73)
		TOTAL IMPUESTO DIFERIDOS	\$ (11.252,00)	\$ (20.366,20)	\$ (9.854,22)	\$ (13.541,01)	\$ (16.101,73)	\$ (16.101,73)

TOTAL PASIVO			\$ (46.087.271,42)	\$ (48.261.646,60)	\$ (48.647.281,38)	\$ (51.215.767,78)	\$ (54.664.955,93)	\$ (53.685.527,55)
CAPITAL CONTABLE								
6700	3101000000	CAPITAL SOCIAL	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)
TOTAL CAPITAL APORTADO			\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)	\$ (80.370.740,00)
6700	3250000000	RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ (2.620.284,63)	\$ (5.261.899,70)	\$ (10.160.248,21)	\$ (10.170.372,80)	\$ (7.502.751,56)	\$ (10.153.612,14)
6700	3210000000	RESERVA LEGAL	\$ (269.848,53)	\$ (715.095,67)	\$ (702.639,26)	\$ (652.035,08)	\$ (1.301.692,36)	\$ (1.301.692,36)
6700	3212000000	RESERVA DE CAPITAL					\$ (1.700.961,66)	\$ (1.700.961,66)
6700	3295000000	EFECTO INICIAL IFRS	\$ (154.510,38)	\$ (154.510,38)			\$ (154.510,38)	\$ (154.510,38)
TOTAL CAPITAL GANADO			\$ (3.044.643,54)	\$ (6.131.505,75)	\$ (10.862.887,47)	\$ (10.822.407,88)	\$ (10.659.915,97)	\$ (13.310.776,54)
RESULTADO DEL EJERCICIO			\$ (3.995.699,65)	\$ (6.556.286,46)	\$ (6.818.166,08)	\$ (6.824.943,36)	\$ (10.959.463,38)	\$ (11.908.706,62)
TOTAL CAPITAL CONTABLE			\$ (87.411.083,19)	\$ (93.058.532,21)	\$ (98.051.793,55)	\$ (98.018.091,24)	\$ (101.990.119,35)	\$ (105.590.223,16)
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL			\$ (133.498.354,61)	\$ (141.320.178,81)	\$ (146.699.074,93)	\$ (149.233.859,03)	\$ (156.655.075,28)	\$ (159.275.750,71)

Elaborado por: Las Autoras

Análisis de Cuentas de Resultados.

Bajo esta premisa, se ha realizado un análisis a los estados de resultados publicados en los organismos de control de acceso público por los años 2011 al 2016.

Tabla 4.6: Análisis de Cuentas de Resultados – Empresa Láctea S.A.

CUENTA	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS NACIONALES TARIFA 0%	\$ 68.048.239,51	\$ 78.345.508,49	\$ 83.815.372,90	\$ 95.059.485,07	\$ 104.016.398,85	\$ 101.109.664,50
VENTAS NACIONALES TARIFA 12%	\$ 55.391.874,43	\$ 64.023.179,73	\$ 67.875.278,64	\$ 70.464.268,69	\$ 72.389.766,65	\$ 67.738.550,05
VENTAS AL EXTERIOR	\$ 595.586,00	\$ 948.423,71	\$ 2.213.816,86	\$ 512.970,05	\$ 604.733,46	\$ 630.258,22
DEV. VENTAS BUEN ESTADO TARIFA 0%	\$ (174.448,71)	\$ (188.350,07)	\$ (176.629,72)	\$ (596.764,09)	\$ (651.230,68)	\$ (387.854,68)
DEV. VENTAS BUEN ESTADO TARIFA 12%	\$ (136.275,18)	\$ (119.470,82)	\$ (225.646,45)	\$ (429.907,06)	\$ (1.225.744,29)	\$ (504.776,59)
DEVOLUCIONES BUEN ESTADO AL EXTERIOR			\$ (50.176,59)	\$ (5,85)	\$ (32.264,40)	\$ (12.710,88)
TOTAL VENTAS	\$ 123.724.976,05	\$ 143.009.291,04	\$ 153.452.015,64	\$ 165.010.046,81	\$ 175.101.659,59	\$ 168.573.130,62
TOTAL VENTAS BRUTAS	\$ 123.724.976,05	\$ 143.009.291,04	\$ 153.452.015,64	\$ 165.010.046,81	\$ 175.101.659,59	\$ 168.573.130,62
DESCUENTOS EN VENTAS						
DESCUENTOS EN VENTAS TARIFA 0%	\$ 997.174,33	\$ 1.687.838,01	\$ 1.572.043,68	\$ 1.975.624,12	\$ 3.822.611,02	\$ 301.340,94
DESCUENTOS EN VENTAS TARIFA 12%	\$ 675.911,26	\$ 1.033.297,55	\$ 1.085.446,43	\$ 1.224.763,64	\$ 2.036.114,97	\$ 948.221,98
DESCUENTOS AL EXTERIOR	\$ 3.039,12	\$ 1.365,32	\$ 32.915,40	\$ 114.967,96	\$ 8.283,99	\$ 37.057,24
TOTAL DESCUENTOS EN VENTAS	\$ 1.676.124,71	\$ 2.722.500,88	\$ 2.690.405,51	\$ 3.315.355,72	\$ 5.867.009,98	\$ 1.286.620,16
DEVOLUCIONES EN VENTAS						
DEV. VENTAS MAL ESTADO TARIFA 12%	\$ 523.427,07	\$ 708.114,48	\$ 906.507,43	\$ 712.371,56	\$ 266.261,40	\$ (11.885,23)
DEV. VENTAS MAL ESTADO TARIFA 0%	\$ 1.573.055,30	\$ 1.779.145,56	\$ 2.365.794,66	\$ 2.548.603,15	\$ 1.939.225,82	
DEVOLUCIONES AL EXTERIOR	\$ 27.013,21	\$ 58.096,38	\$ 14.400,78	\$ 4.521,64	\$ 1.585,32	\$ 42,86
DEVOLUCIONES MAL ESTADO AL EXTERIOR		\$ 187,20				
TOTAL DEVOLUCIONES EN VENTAS	\$ 2.123.495,58	\$ 2.545.543,62	\$ 3.286.702,87	\$ 3.265.496,35	\$ 2.207.072,54	\$ (11.842,37)
VENTAS NETAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
COSTO DE VENTAS						
COSTO VENTAS NACIONALES TARIFA 0%	\$ 47.747.466,60	\$ 54.324.047,71	\$ 57.758.292,60	\$ 63.929.533,47	\$ 69.912.690,43	\$ 73.262.196,10
COSTO VENTAS NACIONALES TARIFA 12%	\$ 37.403.755,69	\$ 42.912.696,04	\$ 45.322.378,93	\$ 46.152.409,78	\$ 46.710.865,28	\$ 44.977.028,81
COSTO VENTAS AL EXTERIOR	\$ 106.337,84	\$ 604.278,54	\$ 1.592.524,78	\$ 400.003,05	\$ 439.623,33	\$ 422.458,23
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 85.257.560,13	\$ 97.841.022,29	\$ 104.673.196,31	\$ 110.481.946,30	\$ 117.063.179,04	\$ 118.661.683,14
COSTO VENTAS PTU						
COSTO VENTAS PTU %						\$ 2.015.665,17
TOTAL COSTO VENTAS PTU						\$ 2.015.665,17
UTILIDAD BRUTA	\$ 34.667.795,63	\$ 39.900.224,25	\$ 42.801.710,95	\$ 47.947.248,44	\$ 49.964.398,03	\$ 46.621.004,52
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						

SUELDOS, SALARIOS, BENEFICIOS	\$ 4.272.772,43	\$ 4.353.608,01	\$ 4.711.814,24	\$ 5.240.762,53	\$ 7.491.802,01	\$ 6.938.258,76
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 716.431,33	\$ 870.645,62	\$ 829.089,19	\$ 780.258,96	\$ 764.430,01	\$ 860.305,10
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 103.608,99	\$ 102.760,94	\$ 87.449,06	\$ 34.546,12	\$ 44.790,72	\$ 40.469,58
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES, OTROS	\$ 2.969.772,61	\$ 1.387.313,84	\$ 1.679.329,87	\$ 1.937.486,79	\$ 2.387.503,57	\$ 3.342.396,45
MANTENIMIENTO	\$ 125.284,97	\$ 162.019,06	\$ 192.245,33	\$ 173.075,54	\$ 156.985,28	\$ 234.125,91
SERVICIOS CONTRATADOS OCASIONALES	\$ 245.824,61	\$ 339.589,51	\$ 247.129,12	\$ 374.264,46	\$ 899.609,08	\$ 1.359.026,24
OTROS GASTOS	\$ 1.649.415,93	\$ 1.606.415,16	\$ 1.560.995,59	\$ 1.757.275,97	\$ 1.079.310,53	\$ 764.928,11
RELACIONES PÚBLICAS	\$ 40.953,32	\$ 10.942,99	\$ 446,44	\$ 182,33	\$ 34.344,86	\$ 76,15
DESARROLLO			\$ 750,00		\$ 5.662,49	
OTROS GASTOS DE IMPUESTO (IR)		\$ 3.294.925,87	\$ 2.765.688,40	\$ 3.610.739,42		
GASTOS CORPORATIVOS		\$ 450.000,00	\$ 1.028.445,00	\$ 1.624.017,59	\$ 390.233,00	
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.124.064,19	\$ 12.578.221,00	\$ 13.103.382,24	\$ 15.532.609,71	\$ 13.254.671,55	\$ 13.539.586,30
GASTOS DE VENTAS						
SUELDOS, SALARIOS, BENEFICIOS	\$ 1.223.878,79	\$ 1.519.383,50	\$ 2.471.032,14	\$ 2.464.247,45	\$ 2.337.607,78	\$ 2.308.790,28
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 3.847.669,52	\$ 4.325.984,75	\$ 4.538.871,32	\$ 4.260.521,09	\$ 3.606.130,30	\$ 543.153,99
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 7.258,38	\$ 11.024,21	\$ 26.761,19	\$ 51.823,91	\$ 53.323,38	\$ 34.478,29
MANTENIMIENTO	\$ 117.471,99	\$ 80.404,20	\$ 133.888,88	\$ 177.019,61	\$ 148.620,09	\$ 74.946,57
SERVICIOS CONTRATADOS OCASIONALES	\$ 29.168,11	\$ 13.606,72	\$ 1.717,86	\$ 1.197,80	\$ 40.819,96	\$ 44.914,33
OTROS GASTOS	\$ 281.555,69	\$ 437.287,20	\$ 521.860,80	\$ 325.137,28	\$ 352.623,28	\$ 508.553,51
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 229.517,08	\$ 205.611,43	\$ 378.440,11	\$ 186.365,92	\$ 137.473,73	\$ 94.721,20
GASTO PROVISIÓN INVENTARIO					\$ 23.125,31	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 5.736.519,56	\$ 6.593.302,01	\$ 8.072.572,30	\$ 7.466.313,06	\$ 6.699.723,83	\$ 3.609.558,17
GASTOS DE MERCADEO						
SUELDOS, SALARIOS, BENEFICIOS	\$ 825.377,38	\$ 966.290,09	\$ 1.060.368,99	\$ 1.128.055,31	\$ 1.228.264,25	\$ 1.221.103,76
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 3.995,75	\$ 2.526,33	\$ 629,11			\$ 41.204,85
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 3.276,80		\$ 6.390,76			\$ 13.329,32
MANTENIMIENTO	\$ 7,70	\$ 14.350,02	\$ 7.307,22			\$ 6.250,14
SERVICIOS CONTRATADOS OCASIONALES	\$ 135.730,90	\$ 47.446,05	\$ 29.274,50			\$ 17.409,32
OTROS GASTOS	\$ 386.070,89	\$ 123.892,91	\$ 10.584,09			\$ 34.874,58
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ (1.372.519,42)	\$ (1.057.057,21)	\$ (1.114.554,67)	\$ (1.128.055,31)	\$ (1.228.264,25)	\$ 8.134,00
TOTAL GASTOS DE MERCADEO	\$ (18.060,00)	\$ 97.448,19	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.342.305,97
GASTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA						
GASTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA NACIONAL	\$ 4.438.484,56	\$ 4.543.365,58	\$ 4.959.951,26	\$ 6.169.512,37	\$ 6.973.249,20	\$ 4.043.707,81
GASTOS PUBLICIDAD Y PROPAGANDA NACIONALES TARIFA 12%	\$ 4.554.918,82	\$ 4.210.742,33	\$ 4.151.910,75	\$ 4.337.524,96	\$ 4.759.991,51	

CORPORATIVOS		\$	25.365,95					\$	189.650,08			
RELACIONES PÚBLICAS								\$	453.175,28			
GASTOS PUBLICIDAD Y PROPAGANDA AL EXTERIOR	\$	24.857,95		\$	1.252,63	\$	103.951,93	\$	42.750,35	\$	40.529,65	
TRADEMARKETING			\$	803,57				\$	(0,05)	\$	2.961.223,89	
TOTAL GASTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$	9.018.261,33	\$	8.780.277,43	\$	9.113.114,64	\$	10.610.989,26	\$	11.775.991,01	\$	7.688.286,71
GASTOS FINANCIEROS												
INTERESES BANCOS Y FINANCIERAS	\$	1.316.318,62	\$	1.246.253,92	\$	1.086.430,20	\$	1.341.992,37	\$	515.589,21	\$	1.189.301,68
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$	1.316.318,62	\$	1.246.253,92	\$	1.086.430,20	\$	1.341.992,37	\$	515.589,21	\$	1.189.301,68
OTROS INGRESOS / EGRESOS												
OTROS GASTOS	\$	1.016.752,41	\$	251.844,04	\$	669.801,07	\$	836.025,69	\$	1.165.191,30	\$	808.264,67
OTROS INGRESOS	\$	(1.074.469,73)	\$	(957.251,63)	\$	(1.039.683,77)	\$	(1.134.284,52)	\$	(1.219.165,18)	\$	(922.220,26)
OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES	\$	2.280.645,09	\$	1.025.758,37	\$	1.100.931,80	\$	2.587.809,36	\$	581.081,20	\$	32.667,16
GASTOS CORPORATIVOS											\$	652.930,02
TOTAL OTROS INGRESOS / EGRESOS	\$	2.222.927,77	\$	320.350,78	\$	731.049,10	\$	2.289.550,53	\$	527.107,32	\$	571.641,59
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	6.267.764,16	\$	10.284.370,92	\$	10.695.162,47	\$	10.705.793,51	\$	17.191.315,11	\$	18.680.324,10
G/P M.O.D MANO DE OBRA DIRECTA												
G/P M.O.D. PLANTA GENERAL	\$	1.860.626,35	\$	2.094.837,96	\$	2.654.041,19	\$	3.184.122,51	\$	3.567.752,59	\$	2.563.470,85
TOTAL G/P M.O.D MANO DE OBRA DIRECTA	\$	1.860.626,35	\$	2.094.837,96	\$	2.654.041,19	\$	3.184.122,51	\$	3.567.752,59	\$	2.563.470,85
G/P M.O.I.MANO OBRA INDIRECTA												
G/P M.O.I.ADM. PLANTA	\$	284.259,41	\$	393.853,21	\$	630.278,77	\$	716.627,33	\$	811.305,41	\$	674.437,97
G/P M.O.I. MECANICOS	\$	288.989,21	\$	372.286,26	\$	609.906,67	\$	661.687,19	\$	733.893,14	\$	718.606,46
G/P M.O.I. CONTROL DE CALIDAD	\$	175.277,65	\$	236.463,57	\$	355.451,91	\$	385.084,61	\$	492.900,54	\$	539.131,83
G/P MOI LOGISTICA DE LECHE	\$	177.660,08	\$	173.910,57	\$	249.821,17	\$	288.094,05	\$	484.179,93	\$	386.920,47
G/P MOI EMBALAJE	\$	873.402,36	\$	995.648,84	\$	1.366.731,27	\$	1.100.575,51	\$	1.033.669,38	\$	576.693,53
G/P MOI ANÁLISIS SENSORIAL	\$	25.605,77	\$	24.701,40	\$	48.745,79			\$	58.705,40	\$	20.578,41
G/P MOI CENTROS ACOPIO DE LECHE							\$	56.886,61	\$	107.233,86	\$	79.368,99
G/P MOI TRANSPORT/LECHE									\$	230.561,43	\$	305.808,28
TOTAL G/P M.O.I.MANO OBRA INDIRECTA	\$	1.825.194,48	\$	2.196.863,85	\$	3.260.935,58	\$	3.208.955,30	\$	3.952.449,09	\$	3.301.545,94
G/P MANTENIMIENTO PLANTA Y EQUIPOS												
G/P MANTENIMIENTO PLANTA Y EQUIPOS	\$	2.143.965,41	\$	2.372.224,32	\$	3.220.373,41	\$	3.689.864,68	\$	3.621.006,94	\$	3.382.079,50
TOTAL G/P MANTENIMIENTO PLANTA Y EQUIPOS	\$	2.143.965,41	\$	2.372.224,32	\$	3.220.373,41	\$	3.689.864,68	\$	3.621.006,94	\$	3.382.079,50
DEPRECIACIONES												
G/P DEPRECIACIONES	\$	1.246.946,99	\$	1.618.223,10	\$	1.950.322,07	\$	1.909.583,46	\$	1.897.392,47	\$	1.853.314,32

TOTAL DEPRECIACIONES	\$	1.246.946,99	\$	1.618.223,10	\$	1.950.322,07	\$	1.909.583,46	\$	1.897.392,47	\$	1.853.314,32
G/P SEGUROS												
G/P SEGUROS MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$	84.851,27	\$	127.359,33	\$	213.690,79	\$	245.623,46	\$	267.738,65	\$	376.210,65
TOTAL G/P SEGUROS	\$	84.851,27	\$	127.359,33	\$	213.690,79	\$	245.623,46	\$	267.738,65	\$	376.210,65
G/P GTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN												
G/P AJUSTES INVENTARIOS			\$	9.571,40	\$	319.435,82	\$	677.682,48	\$	713.976,89	\$	(32.920,49)
G/P TRANSPORT/LECHE			\$	-	\$	-	\$	-	\$	424.429,64	\$	554.978,30
TOTAL G/P GTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN			\$	9.571,40	\$	319.435,82	\$	677.682,48	\$	1.138.406,53	\$	522.057,81
OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN												
GASTOS DE FABRICACIÓN	\$	6.716.066,19	\$	7.094.293,46	\$	7.655.532,37	\$	7.236.947,25	\$	8.768.370,68	\$	11.031.516,94
CONSUMOS DE PRODUCCIÓN	\$	85.871.417,17	\$	95.148.429,09	\$	99.878.746,24	\$	107.726.507,36	\$	111.985.242,54	\$	113.528.737,59
TOTAL OTROS GASTOS DE FABRICACIÓN	\$	92.587.483,36	\$	102.242.722,55	\$	107.534.278,61	\$	114.963.454,61	\$	120.753.613,22	\$	124.560.254,53
G/P APLICACION GASTOS PRODUCCIÓN												
G/P APLICACIÓN GASTOS PRODUCCIÓN	\$	(99.749.067,86)	\$	(110.661.802,51)	\$	(119.153.077,47)	\$	(127.936.293,07)	\$	(135.198.359,54)	\$	(136.558.933,60)
TOTAL G/P APLICACIÓN GTOS. PRODUCCIÓN	\$	(99.749.067,86)	\$	(110.661.802,51)	\$	(119.153.077,47)	\$	(127.936.293,07)	\$	(135.198.359,54)	\$	(136.558.933,60)
% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	\$	940.164,62	\$	1.542.655,64	\$	1.604.274,37	\$	1.605.869,03	\$	2.578.697,27	\$	2.802.048,62
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE IMPUESTO	\$	5.327.599,54	\$	8.741.715,28	\$	9.090.888,10	\$	9.099.924,49	\$	14.612.617,85	\$	15.878.275,49
% IMPUESTO A LA RENTA	\$	1.331.899,88	\$	2.185.428,82	\$	2.272.722,03	\$	2.274.981,12	\$	3.653.154,46	\$	3.969.568,87
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$	3.995.699,65	\$	6.556.286,46	\$	6.818.166,08	\$	6.824.943,36	\$	10.959.463,38	\$	11.908.706,62

Elaborado por: Las Autoras

Los estados de resultados integral por los seis años presentados demuestran un aumento progresivo de las ventas hasta el año 2015 mientras que, en el último periodo reportado, 2016, las ventas se incrementaron al 0.16% en relación con el periodo anterior.

En costos de ventas también se observa un crecimiento moderado del 1.35% en relación a los dos últimos años analizados con ello, el margen bruto del 2016 disminuyó un 7.17% con una diferencia de \$ 3.343.393,51 menor a la reportada en el 2015.

La utilidad operacional aumentó un 7.97% en el último año debido a la disminución en \$ 4.087.704 de los gastos de publicidad y propaganda, así también los gastos de ventas se redujeron \$ 3.090.165 lo que implica que estos valores sean las diferencias más considerables de los gastos operativos. Otro gasto destacable es el generado por mercadeo en el 2016 por \$ 1.342.305 que en comparación a años anteriores no había reportado valores.

Finalmente se analiza los gastos no operacionales de la empresa en los cuales se destaca una importante reducción de gastos indirectos de fabricación en un 118% respecto al año 2015 que resulta importante indagar la causal de dicha disminución dado que, los productos que forman parte de los materiales indirectos de fabricación pueden resultar incrementales debido a las salvaguardias. Tal es el caso de las hojuelas de maíz, producto acompañante de un tipo de presentación de yogurt, que eran importadas de países vecinos y que en la actualidad son adquiridas a proveedores nacionales (Diario Expreso, 2014, p. 1).

4.4.2. Principales ratios financieros

En adición, se presentan el análisis comercial basado en ratios financieros que miden desde las perspectivas de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, el desempeño financiero de la compañía evaluada.

- **Ratios de Liquidez**

Las ratios de liquidez son un conjunto de indicadores para diagnosticar si una empresa es capaz de generar efectivo, es decir, miden la capacidad de la compañía para afrontar compromisos financieros en el corto plazo.

Tabla 4.7: Ratios Financieros de Liquidez: Razón Corriente

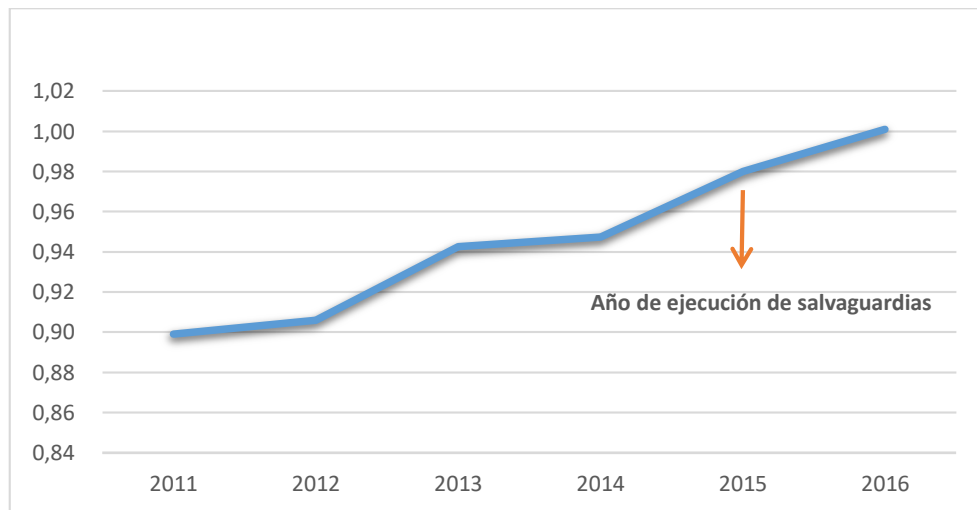
RAZÓN CORRIENTE	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVO CORRIENTE	\$ 33.754.397,53	\$ 37.519.813,73	\$ 39.431.983,06	\$ 42.388.741,44	\$ 45.430.730,39	\$ 47.089.728,32
PASIVO CORRIENTE	\$ 37.544.019,42	\$ 41.415.680,40	\$ 41.831.894,72	\$ 44.750.916,63	\$ 46.357.520,39	\$ 47.039.055,22
	0,90	0,91	0,94	0,95	0,98	1,00

Elaborado por: Las Autoras.

La evolución de liquidez de la empresa demuestra una forma positiva, desde el año 2011 hasta 2016, refleja un crecimiento moderado y significativo, porque dicha entidad dispondrá de mayor solvencia. Al cierre del año 2016, la empresa cuenta con un dólar disponible por cada dólar de pasivo corriente, lo que muestra estabilidad para cubrir sus deudas a corto plazo.

En la medida que los activos corrientes han aumentado en relación al pasivo corriente, la empresa tendrá la seguridad que el pasivo circulante podrá pagarse, y menor será el riesgo al incumplimiento de pago.

Figura 4.3: Evolución de la Liquidez – Razón Corriente



Elaborado por: Las Autoras.

Tabla 4.8: Ratios Financieros de Liquidez: Prueba Ácida

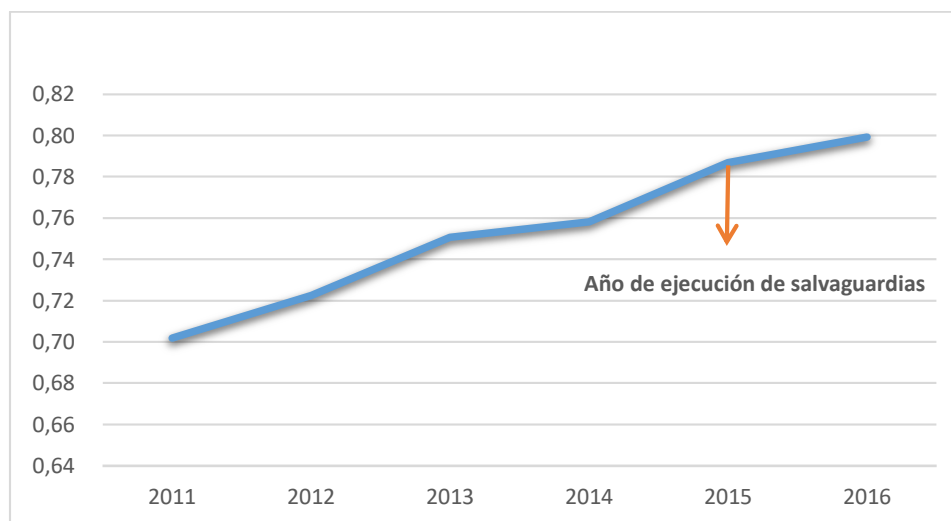
PRUEBA ÁCIDA	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIO	\$ 26.351.868,40	\$ 29.917.838,71	\$ 31.404.709,72	\$ 33.932.494,65	\$ 36.471.414,54	\$ 37.596.341,85
PASIVO CORRIENTE	\$ 37.544.019,42	\$ 41.415.680,40	\$ 41.831.894,72	\$ 44.750.916,63	\$ 46.357.520,39	\$ 47.039.055,22
	0,70	0,72	0,75	0,76	0,79	0,80

Elaborado por: Las Autoras.

De igual forma este índice refleja un aumento en relación de un año a otro, obteniendo un leve crecimiento en el año 2016, es decir que tiene 0.80 dólares disponibles por cada dólar de deuda que tiene que pagar.

Sin embargo, para cubrir sus obligaciones corrientes a corto plazo no recurre a la liquidación de sus inventarios, puesto que la empresa realiza inversión en sus activos circulantes para obtener mayor rendimiento.

Figura 4.4: Evolución de la Liquidez – Razón Ácida



Elaborado por: Las Autoras.

- **Ratios de Solvencia**

Las ratios de solvencia miden la capacidad de la compañía para afrontar sus deudas. Así también, se enfoca en determinar si los activos de la empresa fueron adquiridos con recursos propios o de terceros.

Tabla 4.9: Ratios Financieros de Solvencia: Razón de Deuda

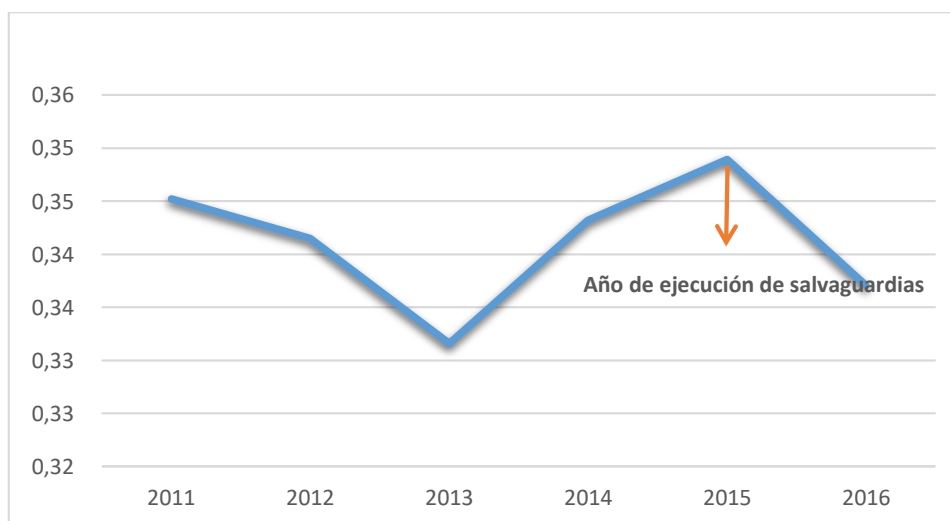
RAZÓN DE DEUDA	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TOTAL PASIVOS	\$ 46.087.271,42	\$ 48.261.646,60	\$ 48.647.281,38	\$ 51.215.767,78	\$ 54.664.955,93	\$ 53.685.527,55
TOTAL ACTIVOS	\$ 133.498.354,61	\$ 141.320.178,81	\$ 146.699.074,93	\$ 149.233.859,03	\$ 156.655.075,28	\$ 159.275.750,71
	0,35	0,34	0,33	0,34	0,35	0,34

Elaborado por: Las Autoras.

En análisis se mostrará la medición de los activos totales que financian a los acreedores de la empresa.

Por lo tanto, los activos de la empresa han sido financiados con un 34% con deuda, porcentaje que en promedio se ha mantenido durante los cinco años del caso de estudio. De igual forma se puede determinar que la empresa muestra un alto grado de independencia financiera y menor grado de apalancamiento.

Figura 4.5: Evolución del Índice de Solvencia – Razón Deuda



Elaborado por: Las Autoras.

Tabla 4.10: Ratios Financieros de Solvencia: Nivel de Endeudamiento

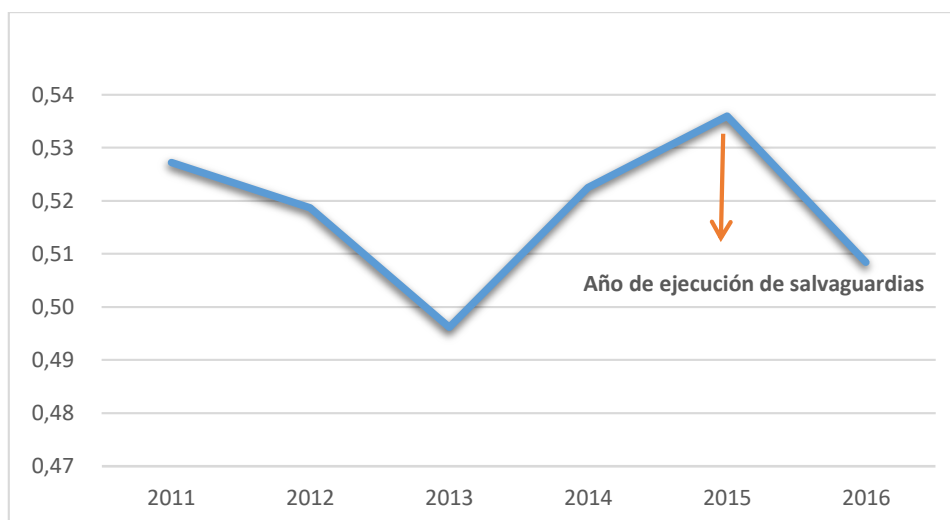
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TOTAL PASIVOS	\$ 46.087.271,42	\$ 48.261.646,60	\$ 48.647.281,38	\$ 51.215.767,78	\$ 54.664.955,93	\$ 53.685.527,55
PATRIMONIO	\$ 87.411.083,19	\$ 93.058.532,21	\$ 98.051.793,55	\$ 98.018.091,24	\$ 101.990.119,35	\$ 105.590.223,16
	0,53	0,52	0,50	0,52	0,54	0,51

Elaborado por: Las Autoras.

Este índice nos indica que por cada dólar que aporte el accionista, la empresa tiene en promedio una deuda de 0.52 dólares. El nivel de apalancamiento que presenta la empresa con sus acreedores existe un equilibrio con el financiamiento propio de los accionistas.

Generalmente, cuanto mayor sea el grado de apalancamiento, mayor será el riesgo financiero asociado al capital social, puesto que mayor será la volatilidad de los beneficios netos. Este ratio no sólo indica el riesgo para los acreedores, sino también para los accionistas de la misma.

Figura 4.6: Evolución del Índice Solvencia – Nivel de Endeudamiento



Elaborado por: Las Autoras.

- **Ratios de rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad tienen como finalidad diagnosticar si las ventas forjadas por la empresa son suficientes para cubrir sus costes y generar remuneración para sus accionistas. Para efectos de análisis de los resultados económicos obtenidos desde los años 2011 al 2016, se focaliza las ratios de margen por rendimiento de activos, eficiencia en ventas, utilidad operacional y neta.

Tabla 4.11: Ratios Financieros de Rentabilidad: Rendimiento sobre el Patrimonio.

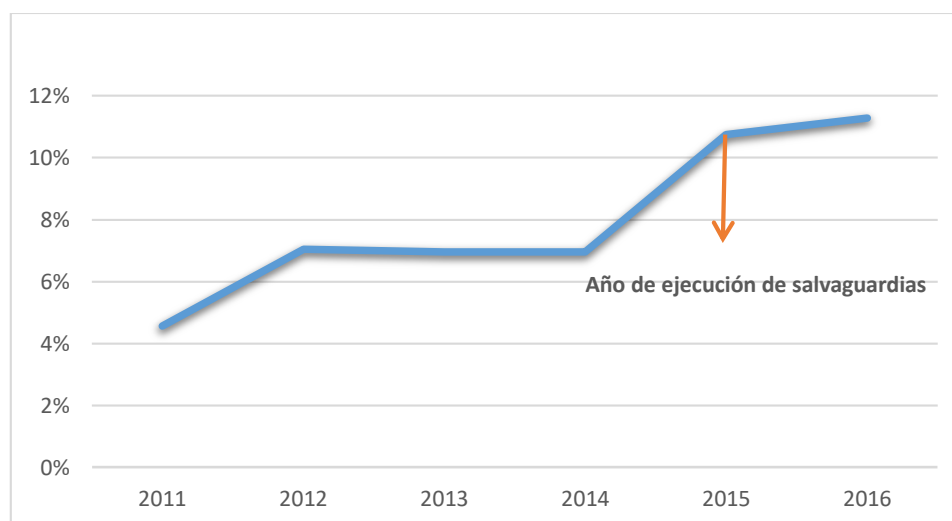
RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	\$ 3.995.699,65	\$ 6.556.286,46	\$ 6.818.166,08	\$ 6.824.943,36	\$ 10.959.463,38	\$ 11.908.706,62
PATRIMONIO	\$ 87.411.083,19	\$ 93.058.532,21	\$ 98.051.793,55	\$ 98.018.091,24	\$ 101.990.119,35	\$ 105.590.223,16
	5%	7%	7%	7%	11%	11%

Elaborado por: Las Autoras.

El ROE constituye uno de los mejores indicadores de eficiencia de la empresa ya que logra identificar si el patrimonio de los accionistas está siendo eficiente para generar rentabilidad. En el 2011, la empresa analizada generó el 5% de rendimiento sobre el capital de los accionistas siendo este año el indicador más bajo de eficiencia.

Sin embargo, en el 2016 los recursos invertidos por los accionistas han generado el 11% de eficiencia al tener una utilidad neta de \$ 11.908.706.

Figura 4.7: Evolución del Índice de Rentabilidad – ROE



Elaborado por: Las Autoras.

Tabla 4.12: Ratios Financieros de Rentabilidad: Rendimiento sobre los Activos

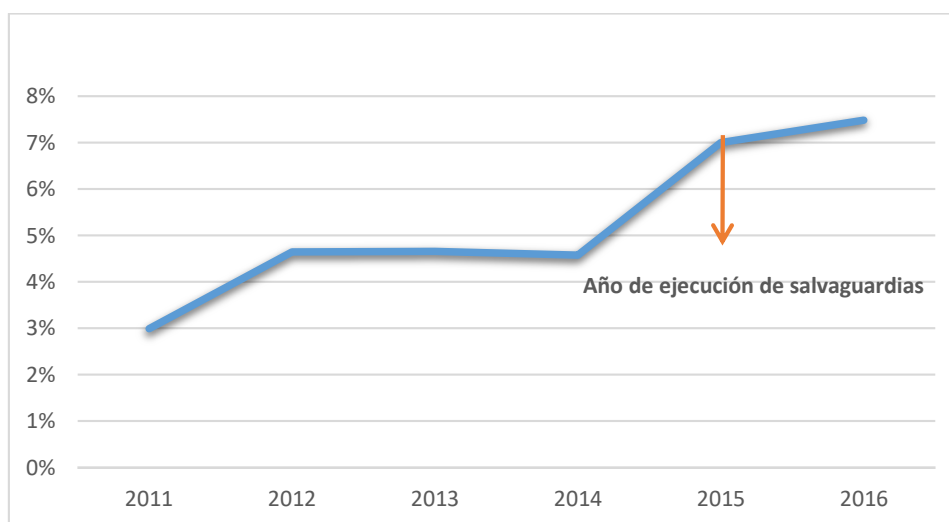
RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	\$ 3.995.699,65	\$ 6.556.286,46	\$ 6.818.166,08	\$ 6.824.943,36	\$ 10.959.463,38	\$ 11.908.706,62
ACTIVOS	\$ 133.498.354,61	\$ 141.320.178,81	\$ 146.699.074,93	\$ 149.233.859,03	\$ 156.655.075,28	\$ 159.275.750,71
	3%	5%	5%	5%	7%	7%

Elaborado por: Las Autoras

El segundo indicador más importante en el análisis financiero es el rendimiento sobre los activos. Este ratio muestra como los activos de la empresa han servido para generar la utilidad reportada en cada periodo. Así mismo, a través de este indicador se puede identificar la obsolescencia de los mismos.

Se observa que los activos, en su mayoría activos fijos de acuerdo a la información mostrada, han aportado de manera eficiente cada año para generar la utilidad neta. Es así como del 3% de eficiencia en activos reportada en el 2011, este aumentó en un 5% constante desde el 2012 hasta el 2014 y obteniendo un crecimiento del 2% adicional en los años siguientes lo cual representa el beneficio generado por los activos.

Figura 4.8: Evolución del Índice de Rentabilidad – ROA



Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.13: Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen Bruto de Utilidad

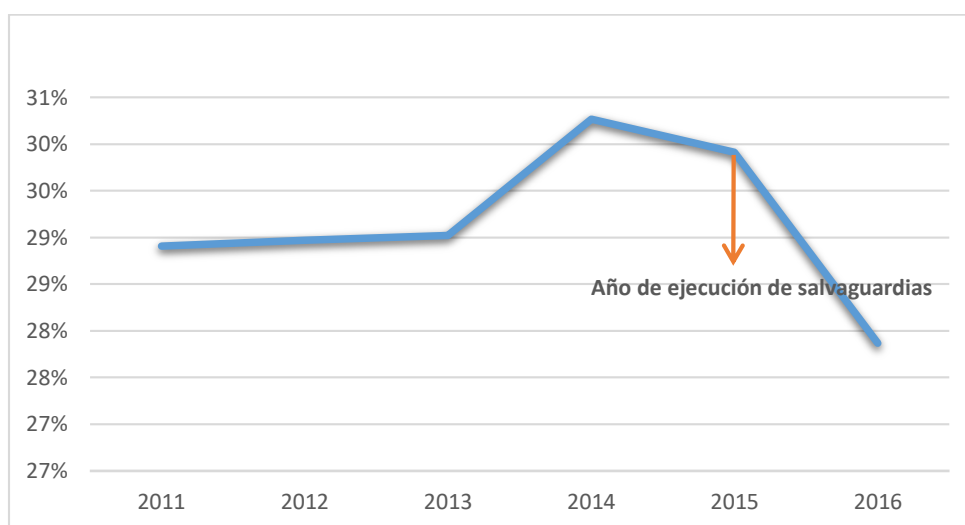
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD BRUTA	\$ 34.667.795,63	\$ 39.900.224,25	\$ 42.801.710,95	\$ 47.947.248,44	\$ 49.964.398,03	\$ 46.621.004,52
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
	29%	29%	29%	30%	30%	28%

Elaborado por: Las Autoras.

Este índice financiero proyecta la utilidad que tendrá la empresa en relación con las ventas frente al costo de ventas y su capacidad para cubrir gastos operativos y generar utilidades antes de impuestos.

En los períodos analizados se muestra que por cada dólar de venta la empresa ha obtenido entre el 28% y 30% de utilidad. Asimismo, se muestra un decrecimiento del 1% en relación al año 2016.

Figura 4.9: Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen Bruto de Utilidad



Elaborado por: Las Autoras.

Tabla 4.14: Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen Operacional

MARGEN OPERACIONAL	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.267.764,16	\$ 10.284.370,92	\$ 10.695.162,47	\$ 10.705.793,51	\$ 17.191.315,11	\$ 18.680.324,10
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
	5%	7%	7%	7%	10%	11%

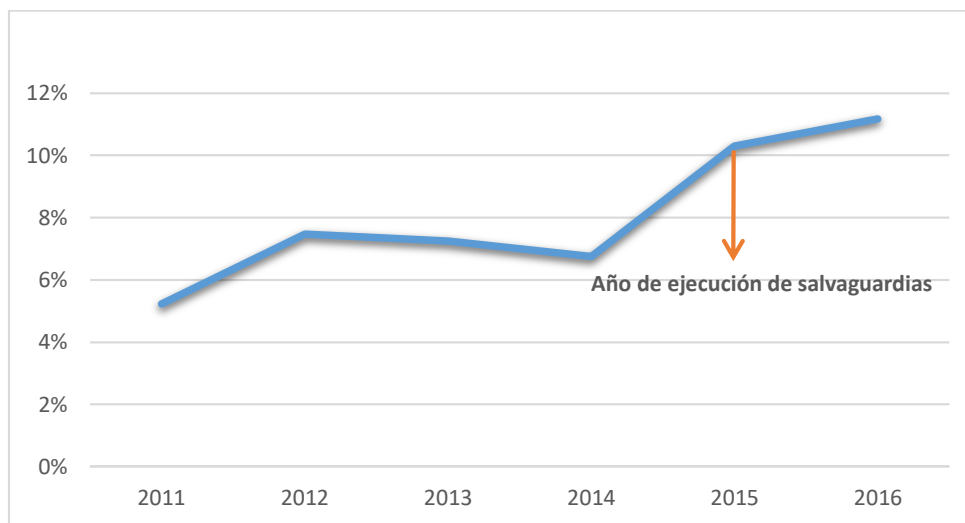
Elaborado por: Las Autoras.

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de venta después que se dedujeran todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

Por lo tanto, la utilidad operacional de la empresa representa el 5% de las ventas generadas durante el año 2011 incrementándose en dos puntos porcentuales hasta el 2014,

posterior se incrementó al 10% y el último registro representa el 11% de sus ventas, lo que indica que generó una utilidad de \$ 18.680.324, manteniendo un aumento constante y conservador que promedia el 8% durante los años de estudio.

Figura 4.10: Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen Operacional



Elaborado por: Las Autoras.

Tabla 4.15: Ratios Financieros de Rentabilidad: Margen de Utilidad Neta

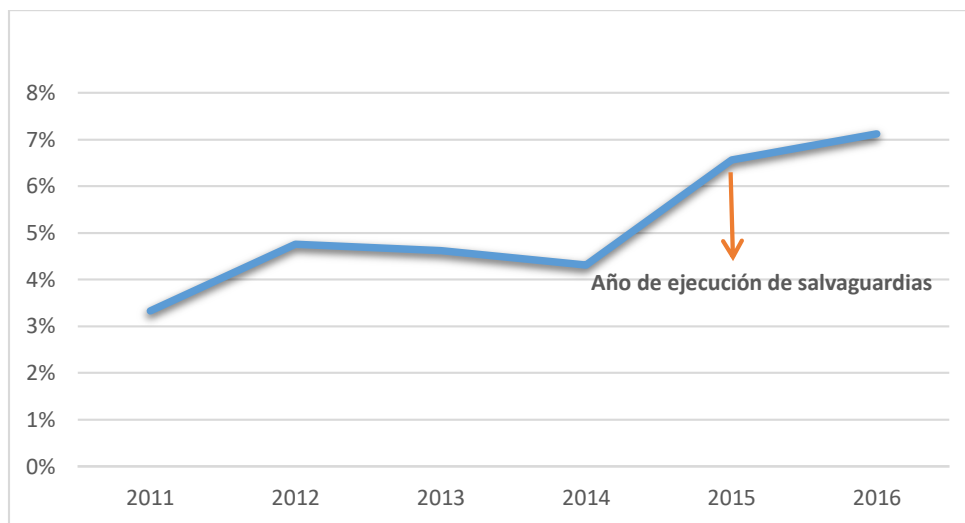
MARGEN DE UTILIDAD NETA	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UTILIDAD NETA	\$ 3.995.699,65	\$ 6.556.286,46	\$ 6.818.166,08	\$ 6.824.943,36	\$ 10.959.463,38	\$ 11.908.706,62
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
	3%	5%	5%	4%	7%	7%

Elaborado por: Las Autoras

Posterior de considerar el coste de ventas, gastos administrativos, impuestos y demás gastos, este índice muestra un crecimiento del 4% desde el primer año de estudio hasta el año 2016, lo que indica que la empresa ha obtenido más utilidad neta por cada dólar de venta.

Adicionalmente, se evidencia que la empresa tiene el control directo con los gastos en que se incurre, porque al reflejar más ventas y al incurrir en mayores gastos, el resultado se verá reducido por la influencia negativa en el incremento de gastos, lo cual no sucede con esta empresa.

Figura 4.11: Evolución del Índice de Rentabilidad – Margen de Utilidad Neta



Elaborado por: Las Autoras

- **Ratios de actividad**

Los indicadores de actividad tienen como finalidad medir la eficiencia que una compañía tiene al utilizar los recursos que posee, mientras mejores sean estos índices se estará efectuando un uso más eficiente de los recursos utilizados. Para efectos de análisis de los resultados económicos obtenidos desde los años 2011 al 2016, se focaliza las ratios de cuentas por cobrar y pagar, rotación del inventario, rotación de activos fijos y totales.

Tabla 4.16: Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Cuentas por Cobrar

ROTACIÓN DE CUENTAS X COBRAR	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
CUENTAS POR COBRAR	\$ 20.131.802,85	\$ 23.428.523,41	\$ 23.965.072,44	\$ 25.962.157,95	\$ 27.938.995,12	\$ 28.973.978,83
	5,96	5,88	6,15	6,10	5,98	5,77
PLAZO PROMEDIO DE COBRO	60	61	59	59	60	62

Elaborado por: Las Autoras

La rotación de cuentas por cobrar evalúa el tiempo en que el crédito otorgado a los clientes se convierte en efectivo, es decir, que mientras mayor sea la rotación más rápida será la recuperación de cartera y por ende se obtendrá más liquidez para la empresa.

En el caso de estudio la rotación de cartera tuvo un excelente movimiento en el año 2013 con 6.15 veces para cobrar las cuentas pendientes a los clientes, a diferencia que en el 2016 representa una rotación menor.

Consecuentemente, el plazo promedio de cobro está desde 59 a 62 días respectivamente.

Figura 4.12: Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Cuentas por Cobrar



Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.17: Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Cuentas por Pagar

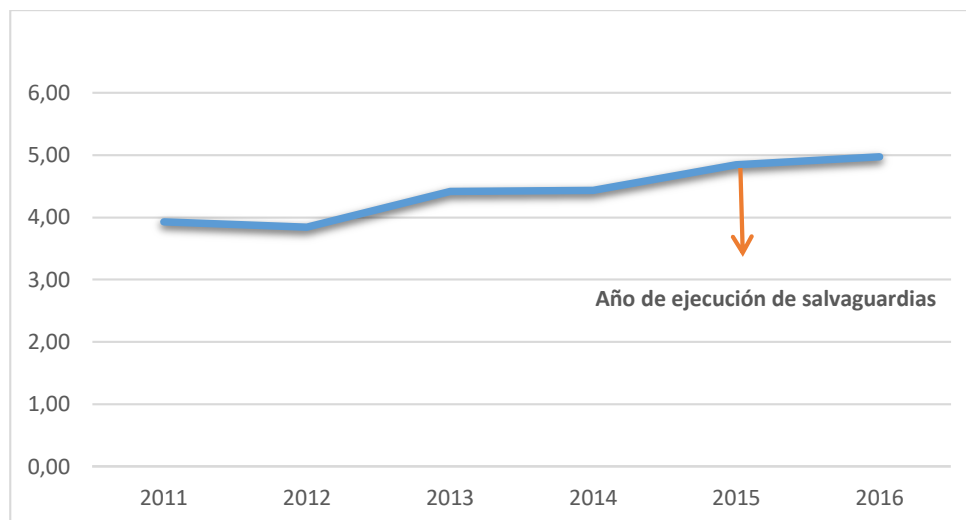
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS	\$ 85.257.560,13	\$ 97.841.022,29	\$ 104.673.196,31	\$ 110.481.946,30	\$ 117.063.179,04	\$ 118.661.683,14
CUENTAS POR PAGAR	\$ 15.198.602,63	\$ 17.811.114,27	\$ 16.599.763,23	\$ 17.456.405,74	\$ 16.902.751,82	\$ 16.707.923,67
	3,93	3,85	4,41	4,43	4,85	4,97

PLAZO PROMEDIO DE PAGO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	92	94	82	81	74	72

Elaborado por: Las Autoras

La empresa tiene una rotación en sus pagos al año de 4.97 veces que se refleja en el último período analizado, en comparación con los años anteriores se tiene un movimiento menor; y en contraste con el plazo promedio de pago los datos muestran que hubo un decrecimiento ante el cumplimiento de las obligaciones contraídas con los proveedores, es decir que las deudas fueron canceladas en menor tiempo.

Figura 4.13: Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Cuentas por Pagar



Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.18: Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Inventario

ROTACIÓN DE INVENTARIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
COSTO DE VENTAS	\$ 85.257.560,13	\$ 97.841.022,29	\$ 104.673.196,31	\$ 110.481.946,30	\$ 117.063.179,04	\$ 118.661.683,14
INVENTARIO	\$ 7.402.529,13	\$ 7.601.975,02	\$ 8.027.273,34	\$ 8.456.246,79	\$ 8.959.315,85	\$ 9.493.386,47
	11,52	12,87	13,04	13,07	13,07	12,50

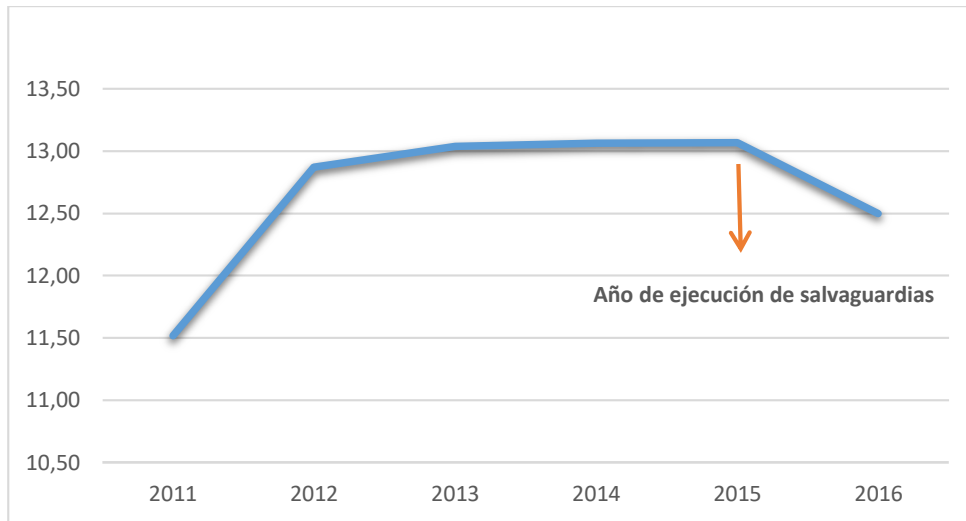
PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	31	28	28	28	28	29

Elaborado por: Las Autoras

La rotación del inventario fue incrementándose hasta el año 2015 y tuvo un leve decrecimiento en el año 2106. Lo que demuestra la eficiencia y eficacia con que se manejan los niveles de inventario lo que conlleva el ingreso de recursos económicos a la empresa.

Asimismo, el plazo promedio de inventario nos indica la efectividad en el manejo de inventario.

Figura 4.14: Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Inventario



Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.19: Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Activos Fijos

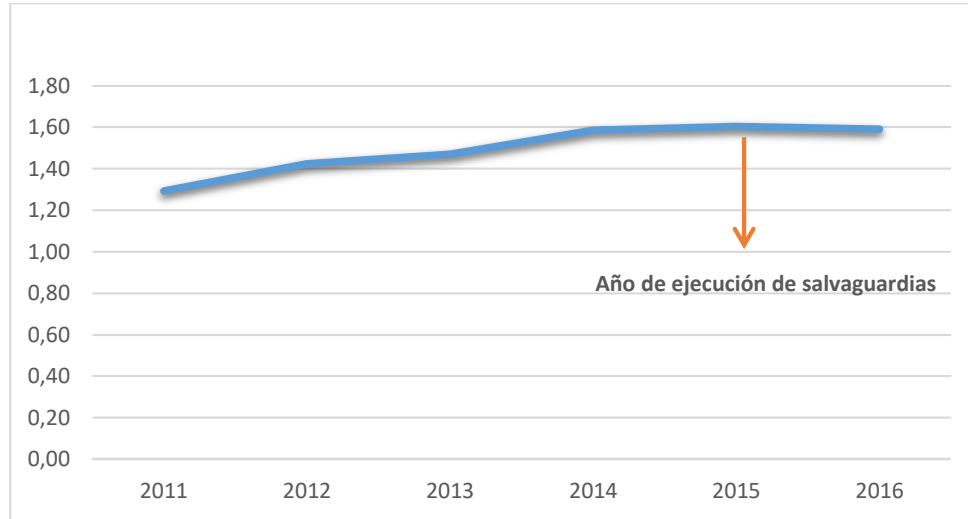
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
ACTIVOS FIJOS	\$ 92.743.200,91	\$ 96.809.142,66	\$ 100.275.084,41	\$ 99.841.026,16	\$ 104.206.967,91	\$ 105.152.204,35
	1,29	1,42	1,47	1,59	1,60	1,59

Elaborado por: Las Autoras

Con el objetivo de medir la eficiencia en la inversión y gestión de los activos fijos y obtener el efectivo del mismo, se evidencia que la rotación se ha sido favorable en los últimos años.

El ligero incremento que se presentó, indica que por cada dólar invertido en activos fijos generó en promedio 1.49 veces con respecto a las ventas.

Figura 4.15: Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Activos Fijos



Elaborado por: Las Autoras

Tabla 4.20: Ratios Financieros de Actividad: Rotación de Activos Totales

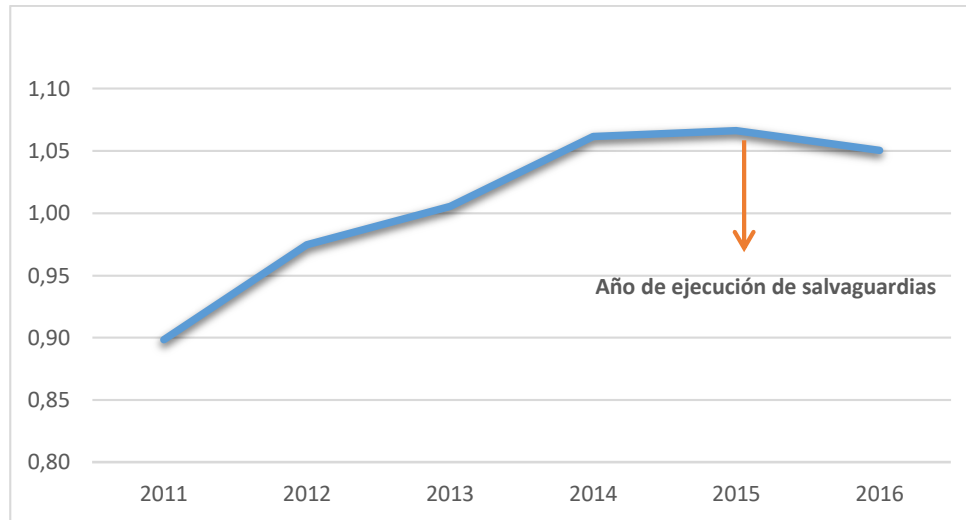
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	2011	2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS	\$ 119.925.355,76	\$ 137.741.246,54	\$ 147.474.907,26	\$ 158.429.194,74	\$ 167.027.577,07	\$ 167.298.352,83
ACTIVOS TOTALES	\$ 133.498.354,61	\$ 141.320.178,81	\$ 146.699.074,93	\$ 149.233.859,03	\$ 156.655.075,28	\$ 159.275.750,71
	0,90	0,97	1,01	1,06	1,07	1,05

Elaborado por: Las Autoras

Realizando un contraste con el índice anterior se evidencia similar resultado. La disminución de un año a otro en la rotación de activos totales, puede indicar que la empresa emplea un mayor nivel de inversión en los activos para generar más ventas.

Asimismo se determina que al disponer de más activos dentro de la empresa mayor será su capacidad de asegurar el financiamiento y obligaciones de deuda.

Figura 4.16: Evolución del Índice de Actividad – Rotación de Activos Totales



Elaborado por: Las Autoras

4.4.3. Análisis de ventas por línea de producto

Al cierre del año fiscal 2016 presenta los siguientes resultados por línea de negocio.

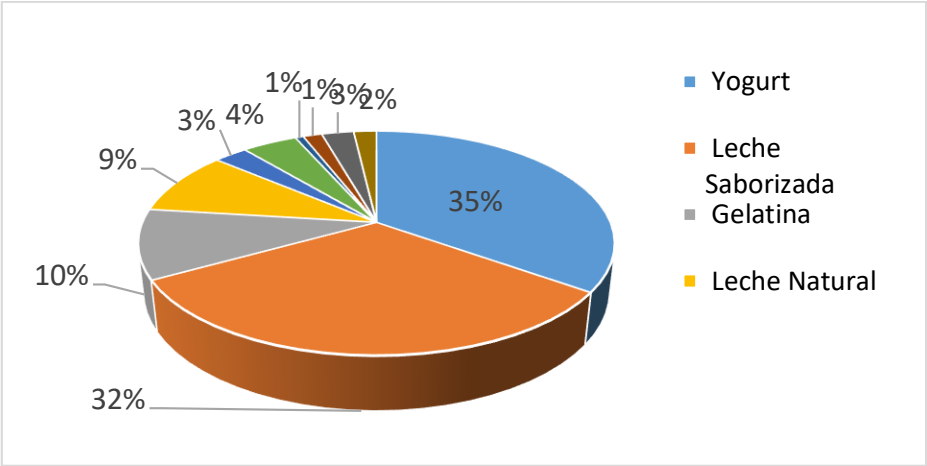
**Tabla 4.21: Ventas por línea de negocio del año 2015 al 31 de Diciembre 2016
Empresa Lácteas S.A.**

Línea de negocio	2015	2016	Participación	
	Ventas	Ventas	2015	2016
Yogurt	58,135,424	57,502,312	35%	34%
Leche Saborizada	53,622,104	56,884,152	32%	34%
Gelatina	16,771,063	16,491,934	10%	10%
Leche Natural	15,398,736	13,421,769	9%	8%
Suero de Leche	4,547,023	4,609,113	3%	3%
Queso Crema	7,473,036	7,575,081	4%	5%
Queso Parmesano	1,111,885	1,127,068	1%	1%
Manjar	2,545,631	2,480,392	2%	1%
Té helado	4,333,006	4,030,312	3%	2%
Otros	3,089,668	3,176,220	2%	2%
TOTALES	167,027,577	167,298,353	100%	100%

Elaborado por: Las Autoras.

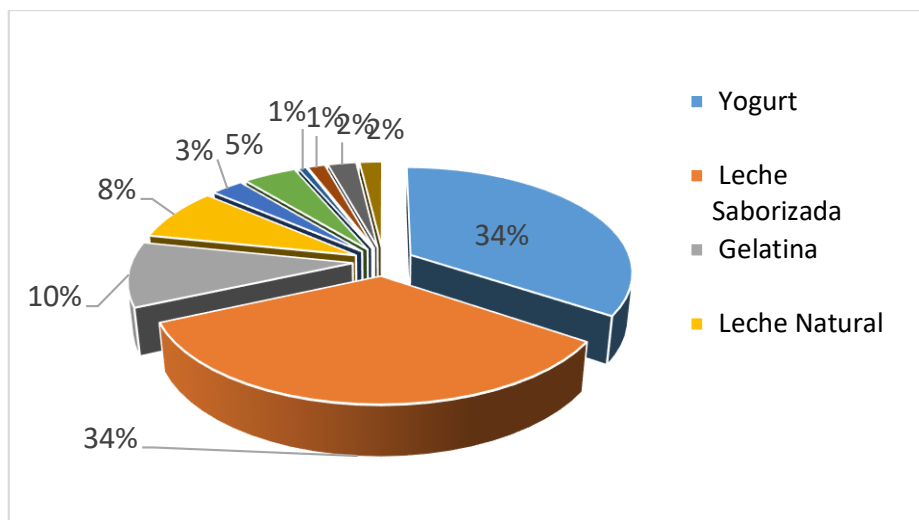
La tabla demuestra un mesurado incremento en ventas anuales del año 2016 en comparación con el 2015. En consecuencia, la participación de las líneas de negocio muestra una redistribución del porcentaje de ventas de productos sin disminución general de ingresos. Como se muestra, el yogurt y la leche saborizada continúan liderando los ingresos con una ligera diferencia entre ambos ya que tienen un 35% y 32% respectivamente sin embargo, en el año 2016 se equiparan las participaciones de ambas líneas de negocio al 34% debido a los dos puntos porcentuales que gana la leche saborizada de un año a otro. Las diferencias entre las demás líneas de negocio no representan cambios relevantes en los ingresos ya que sus variaciones oscilan entre 0.5% al 1% de un periodo a otro y que presentan en porcentaje de participación sobre ventas totales menos del 1% aproximadamente.

Figura 4.17: Ventas anuales por línea de negocio del año 2015 de la Empresa Lácteas S.A.



Elaborado por: Las Autoras

Figura 4.18: Ventas anuales por línea de negocio del año 2016 de la Empresa Lácteas S.A.



Elaborado por: Las Autoras

La empresa muestra en el año 2016, una amplia cartera de productos derivados de lácteos y bebidas. Sin embargo, posee dos productos altamente destacables como son: yogurt y leche saborizada que juntos representan el 68% de participación de las ventas totales del negocio que equivalen a \$ 114.386.464 entre las dos líneas. En segundo y tercer lugar de ventas son la gelatina y la leche natural que representan un 10% y 8% respectivamente, el resto del portafolio no supera el 5% del total de ventas.

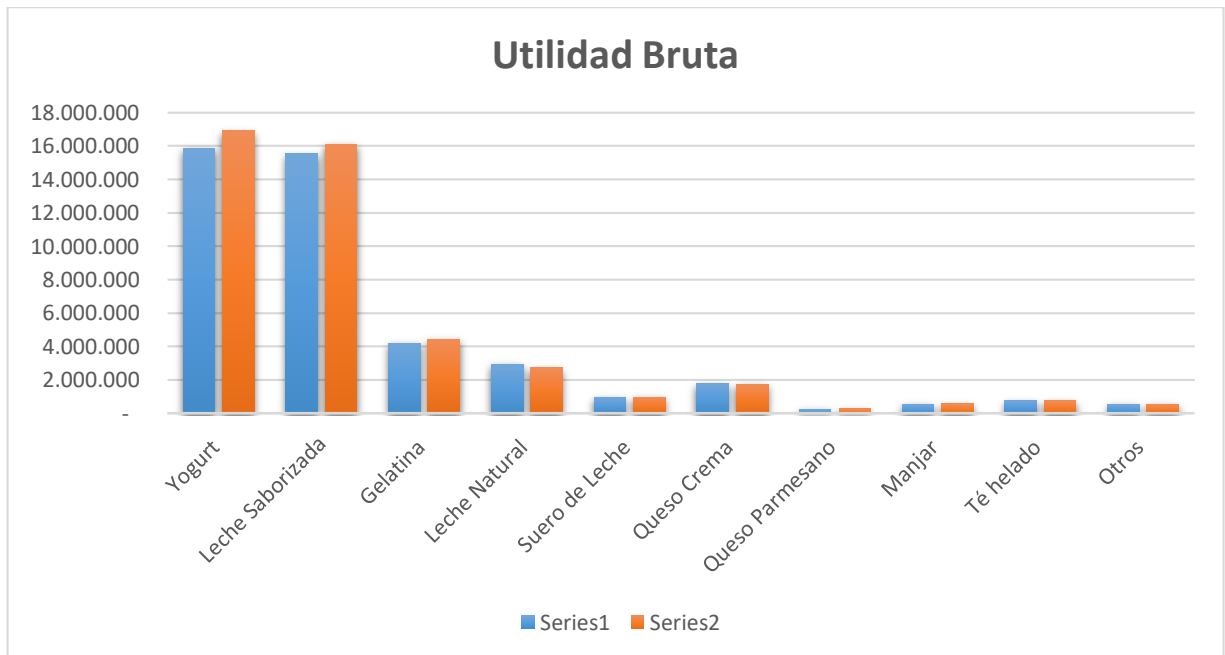
En concordancia, se muestran a continuación la utilidad y margen bruto de estas líneas de negocio.

Tabla 4.22: Margen Bruto por línea de negocio año 2015 y al 31 de Diciembre de 2016

Línea de negocio	Utilidad Bruta		Margen Bruto	
	2015	2016	2015	2016
Yogurt	15,845,340	16,915,114	32.6%	31.0%
Leche Saborizada	15,525,618	16,113,528	32.5%	31.0%
Gelatina	4,207,159	4,421,691	31.1%	30.1%
Leche Natural	2,916,844	2,741,419	20.2%	21.2%
Suero de Leche	958,279	974,213	22.8%	23.3%
Queso Crema	1,786,710	1,748,071	24.2%	25.2%
Queso Parmesano	229,273	275,791	25.6%	26.6%
Manjar	524,470	546,390	24.3%	24.3%
Té helado	748,498	763,936	21.3%	21.3%
Otros	522,483	526,960	19.3%	19.1%
TOTALES	43,264,674	45,027,112	29.9%	29.1%

Elaborado por: Las Autoras

Figura 4.19: Margen Bruto por línea de negocio del 2015 al 31 de Diciembre de 2016.



Elaborado por: Las Autoras

El análisis de la utilidad bruta y su margen determina el equilibrio entre los porcentajes de ventas reportadas sobre las líneas de negocio y la utilidad que generaron las mismas. Por consiguiente, las líneas de yogurt y leche saborizada generan \$ 16 millones cada uno de margen bruto que equivalen al 31% de margen individual. Sin embargo, es notorio la igualdad de margen

bruto que tienen cada una de las líneas de negocio que, a excepción de las descritas anteriormente, el resto oscilan entre el 21% al 26%.

Tabla 4.23: Costos de ventas, gastos comerciales y margen de la Empresa Lácteas S.A. al 31 de Diciembre del 2016 vs. 31 Diciembre del 2015.

Línea de negocio	2015		2015				2016			
	Ventas	Ventas	Costo De Ventas	Utilidad Bruta	Gastos Comerciales	Utilidad desp. Opex	Costo De Ventas	Utilidad Bruta	Gastos Comerciales	Utilidad desp. Opex
Yogurt	58,135,424	57,502,312	39,175,645	18,959,779	3,114,439	15,845,340	39,670,186	17,832,126	917,012	16,915,114
Leche Saborizada	53,622,104	56,884,152	36,220,616	17,401,488	1,875,870	15,525,618	39,243,193	17,640,959	1,527,431	16,113,528
Gelatina	16,771,063	16,491,934	11,553,227	5,217,835	1,010,676	4,207,159	11,525,861	4,966,073	544,382	4,421,691
Leche Natural	15,398,736	13,421,769	12,282,449	3,116,288	199,444	2,916,844	10,575,012	2,846,757	105,338	2,741,419
Suero de Leche	4,547,023	4,609,113	3,508,964	1,038,059	79,780	958,279	3,535,456	1,073,657	99,444	974,213
Queso Crema	7,473,036	7,575,081	5,662,009	1,811,027	24,317	1,786,710	5,663,574	1,911,507	163,437	1,748,071
Queso Parmesano	1,111,885	1,127,068	826,939	284,946	55,673	229,273	826,960	300,108	24,317	275,791
Manjar	2,545,631	2,480,392	1,927,732	617,899	93,429	524,470	1,878,329	602,063	55,673	546,390
Té helado	4,333,006	4,030,312	3,411,250	921,757	173,259	748,498	3,172,947	857,365	93,429	763,936
Otros	3,089,668	3,176,220	2,494,348	595,320	72,837	522,483	2,570,165	606,055	79,095	526,960
TOTALES	167,027,577	167,298,353	117,063,179	49,964,398	6,699,724	43,264,674	118,661,683	48,636,670	3,609,558	45,027,112

Elaborado por: Las Autoras

Desde el punto de vista del costo de ventas de la compañía representa el 70% y 71% del año 2015 y 2016 de las ventas de cada línea de producto lo que puede asociarse a una distribución equitativa del costo compartido para cada uno de ellos. Estos costos repartidos se reduce la determinación de cuan eficiente resulta cada producto y que producto está apalancando financieramente a otro.

Así también, los gastos comerciales o gastos operacionales, representan el 4% y 2% del total de las ventas netas de cada periodo fiscal del año 2015 y 2016, al igual que el costo de ventas, dicho porcentaje se relaciona en cada línea de producto de manera equitativa que contempla el 24% del total de ventas netas.

A continuación mencionaremos las materias primas que se involucraron con el incremento de precios por el efecto salvaguarda:

Tabla 4.24: Costos unitarios de materias primas utilizadas en la producción de la Empresa Lácteas S.A.

MATERIA PRIMA	PARTIDA ARANCELARIA	PAÍS DE ORIGEN	COSTO UNITARIO/KG.	CANTIDAD KG.	SALVAGUARDA	IMPACTO	VALOR TOTAL SIN SALVAGUARDA	VALOR TOTAL CON SALVAGUARDA
			Desaduanizado					
GREEN TEA	902	CHINA	52,53	250	45%	5.910	13.133	19.042
BLACK TEA	912	CHINA	41,86	1.917	45%	36.111	80.246	116.356
BOLITAS DE CHOCOLATE CON CALCIO	1806	PERU	4,47	166.204	45%	334.319	742.932	1.077.251
BOLITAS DE COLORES CON CALCIO	1806	PERU	4,58	132.748	45%	273.594	607.986	881.579
CEREAL AZUCARADO IMPORTADO	1904	PERU	2,17	1.224.853	15%	398.322	2.655.481	3.053.803
PULPA DE CRIRULA PASA	2008		4,20	6.975	45%	13.183	29.295	42.478
CONDIMENTO BACON	2106	BRASIL	37,35	304	45%	5.109	11.354	16.464
CONDIMENTO FINAS HIERBAS	2106	BRASIL	28,14	372	45%	4.711	10.468	15.179
ESTABILIZANTE MCDONALDS	2106	USA	9,61	2.790	45%	12.065	26.812	38.877
FERROCHEL (HIERRO)	2106	USA	58,64	564	45%	14.883	33.073	47.956
RECODAM CM	2106	ALEMANIA	12,15	36.397	45%	199.001	442.224	641.224
STABILIZER 428	2106	USA	18,04	129.678	45%	1.052.726	2.339.391	3.392.117
CALCIO QUELADO	2106	USA	25,19	22.081	45%	250.299	556.220	806.520
STABILIZER 2488	2106	USA	12,63	-	45%	-	-	-
STABILISER 255	2106	BRASIL	12,63	3.490	45%	19.835	44.079	63.914
SUPRO PLUS	2106	BELGINA	5,88	34.562	45%	91.451	203.225	294.676
TRUCAL (CALCIO)	2106	USA	14,51	3.219	45%	21.018	46.708	67.726
ZINC	2106	USA	42,4	1.570	45%	29.956	66.568	96.524
TOTAL						2.762.493	7.909.193	10.671.686

Elaborado por: Las Autoras

El resultado por impacto salvaguarda, sin estrategia financiera es por \$2.762.493, equivalente a una variación del 35% en las materias primas, representando el 1.67% de la venta anual de la compañía. La Gerencia Financiera y General decidieron reemplazar ciertas materias primas por producto nacional y negociación con proveedores del exterior por pronto pago, tales como el stabilizer y las bolitas de colores que impactaban a las categorías de yogurt y leche saborizada de forma significativa.

4.4.4. Análisis costo utilidad de líneas de productos más relevantes.

Analizaremos las líneas de productos que han sido más afectadas y menos afectadas por la aplicación de las salvaguardias.

Productos rentables afectados por salvaguarda.

Dentro de los productos rentables que han sido afectados por las salvaguardas tenemos dos categorías más representativas que son: yogurt y leche saborizada.

Tabla 4.25: Análisis de costo de productos rentables afectados por salvaguarda – Categoría yogurt

TIPO	COMPONENTE	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Variación Costo Con Salvaguarda Vs. Sin Salvaguarda
		Costo Unitario	Costo Unitario	%	%	
MP	CEREAL	0,04	0,046	11%	12%	1%
MP	AZUCAR	0,013	0,013	4%	3%	0%
MP	FLAVOR STRAWBERRY BELL	0,001	0,001	0%	0%	0%
MP	SOBRES LGG	0,002	0,003	1%	1%	0%
MP	LECHE FRESCA	0,14	0,14	38%	37%	-1%
MP	ST428YG	0,013	0,019	4%	5%	1%
ME	CUCHARAS	0,014	0,014	4%	4%	0%
ME	TARRINA	0,04	0,04	11%	11%	0%
ME	OTROS ME	0,029	0,029	8%	8%	0%
ME	SOBRECOPA	0,02	0,02	5%	5%	0%
CIF	OTROS INDIRECTOS	0,054	0,054	15%	14%	-1%
TOTAL		0,366	0,379	100%	100%	0%
Variación %		3%				

Elaborado por: Las Autoras

	Costo Unitario		
	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Variación %
Precio	0,56	0,56	0,0%
Costo	0,366	0,379	3,4%
Margen Bruto %	35%	32%	-2,3%

Elaborado por: Las Autoras

Como podemos observar el impacto de la salvaguarda en el costo de la categoría de yogurt no es significativo, incrementando su costo en un 3%, por los componentes de materias primas que son: cereal y St428YG (estabilizador) en un 1%, dando como resultado una disminución en el margen del 2.3%, equivalente a \$ 0.013 por unidad.

Con el objetivo que la Empresa Láctea S.A. no mantuviera efectos relevantes en la venta y de acuerdo a la entrevista realizada a la Gerencia Financiera, la estrategia a usar fue de negociar el costo de los cereales en la forma de pago, es decir, realizar la cancelación a pronto pago por volumen y así formando alianza con el proveedor de Perú y no cambiar de proveedor por temas de ahorros en costo y mantener la calidad de los productos.

Tabla 4.26: Análisis de costo de productos rentables afectados por salvaguarda – Categoría leche saborizada

TIPO	COMPONENTE	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Variación Costo Con Salvaguarda Vs. Sin Salvaguarda
		Costo Unitario	Costo Unitario	%	%	
MP	FERRO	0,000	0,000	0,10%	0,10%	0,00%
MP	RECORDER	0,003	0,006	1,40%	2,00%	0,60%
MP	AZUCAR	0,011	0,011	4,10%	4,00%	-0,10%
MP	COCOA	0,011	0,011	3,80%	3,80%	0,00%
MP	OTROS MP	0,006	0,006	2,00%	2,00%	0,00%
MP	LECHE FRESCA	0,098	0,098	35,30%	34,70%	-0,60%
MP	CALCIO QUELADO	0,005	0,008	1,90%	2,70%	0,80%
ME	SORBETE	0,004	0,004	1,40%	1,40%	0,00%
ME	ENVASE	0,061	0,061	21,90%	21,60%	-0,30%
ME	CARTON	0,000	0,000	0,10%	0,10%	0,00%
ME	OTROS ME	0,02	0,02	7,10%	7,00%	-0,10%
CIF	OTROS INDIRECTOS	0,059	0,059	21,00%	20,70%	-0,30%
TOTAL		0,279	0,283	100,00%	100,00%	-0,0018%
Variación %		1,5%				

Elaborado por: Las Autoras

	Costo Unitario		
	Sin Salvaguarda	Con Salvaguarda	Variación %
Precio	0,410	0,430	4,7%
Costo	0,279	0,283	1,5%
Margen Bruto %	32%	31%	-0,98%

Elaborado por: Las Autoras

El impacto de la salvaguarda en esta categoría tampoco es significativo, incrementando su costo en un 1.5%, por los componentes de materias primas que son: recorder y calcio quelado en un 0.6% y 0.80%, dando como resultado una disminución en el margen bruto de 0.98%, equivalente a \$0.004 por unidad; para que la Empresa Láctea S.A. no mantuviera efectos negativos en la venta, la Gerencia Financiera de la empresa implementó la estrategia de que sus precios se incrementarían al final del cierre del año 2017.

Productos rentables no afectados por salvaguarda.

Dentro de los productos rentables que no han sido afectados por las salvaguardas tenemos dos categorías que son: leche natural y gelatina.

Tabla 4.27: Análisis de costo de productos rentables no afectados por salvaguarda – Categoría leche natural

TIPO	COMPONENTE	Sin Salvaguarda	Sin Salvaguarda	Sin Salvaguarda	Sin Salvaguarda
		Costo Unitario 2015	%	Costo Unitario 2016	%
MP	LECHE FRESCA	0,540	62%	0,529	62%
MP	VTAMINA	0,002	0%	0,002	0%
MP	MIXEI	0,003	0%	0,003	0%
MP	OTROS MP	0,001	0%	0,001	0%
ME	LAMINA TETRA	0,129	15%	0,1289	15%
ME	CARTON	0,025	3%	0,025	3%
ME	TAPA	0,011	1%	0,011	1%
ME	OTROS ME	0,009	1%	0,009	1%
CIF	OTROS INDIRECTOS	0,15	17%	0,15	17%
TOTAL		0,870	100%	0,86	100%

Elaborado por: Las Autoras

	Costo Unitario 2015	Costo Unitario 2016
Precio	1,09	1,09
Costo	0,870	0,86
Margen Bruto %	20%	21%

Elaborado por: Las Autoras

La categoría de leche natural no mantuvo afectación por la implementación de la salvaguarda en el costo, siendo un producto rentable en el mercado por la venta en volumen, reducción en sus costos en un 0.08% por los componentes de material de empaque (ME) en las láminas de tetrapack y otros ME, dando como resultado un incremento en el margen del 1% equivalente a \$ 0.011 por unidad.

La estrategia implementada por los Directivos de la empresa fue negociar el costo de las láminas de tetrapack, por renovaciones de contrato de adquisiciones de maquinarias envasadoras canceladas en forma de leasing.

Tabla 4.28: Análisis de costo de productos rentables no afectados por salvaguarda – Categoría gelatina

TIPO	COMPONENTE	Sin Salvaguarda	Sin Salvaguarda
		Costo Unitario	%
MP	GENU TYPE WP-76	0,032	15,70%
MP	CITRONE	0,001	0,70%
MP	AZUCAR	0,023	11,40%
MP	AGUA	0,000	0,10%
MP	OTROS MP	0,003	1,50%
ME	CUCHARA	0,014	6,70%
ME	TARRINA	0,04	19,50%
ME	CARTON	0,014	6,80%
ME	OTROS ME	0,041	20,30%
CIF	OTROS INDIRECTOS	0,035	17,20%
TOTAL		0,204	100%

	Costo Unitario
Precio	0,30
Costo	0,20
Margen Bruto %	32%

Elaborado por: Las Autoras

La categoría gelatina no mantiene efecto de la salvaguarda en el costo, siendo un producto rentable en el mercado, dando como resultado un margen bruto del 32% de los

componentes de materia prima y otros materiales de empaque que se usan dentro de la fórmula de costo el 95% son nacionales, siendo un margen atractivo, y es donde se debe realizar estrategias de crecimiento en esta categoría a través de Gastos de Marketing & Publicidad o Innovando la imagen de este producto.

4.4.5. Análisis costo de importación de materia prima.

Con el objetivo de conocer y analizar los costos de importación de materia prima incurrida en la producción final del yogurt, se tiene los siguientes datos obtenidos de la Aduana del Ecuador – SENA E.

Tabla 4.29: Análisis de costo importación de cereal

	Costo sin salvaguardias	Costo con salvaguardias	Costo con salvaguardias
Materia Prima	2014	2015	2016
Cereal	\$ 0,021762	\$ 0,023530	\$ 0,019813

Elaborado por: Las Autoras

Como se puede observar, en promedio las importaciones de cereales son superiores en el año 2015, obteniendo un costo de \$ 0,0235 por gramo de cereal, a diferencia que en el año 2014 y 2016, se obtuvo 0,021 y \$ 0,019 respectivamente. Con esta estadística se demuestra que las empresas lácteas incurrieron en mayores gastos en el año 2015.

El aumento arancelario conlleva al incremento del precio del producto, y por tanto afecta el consumo de las mismas. Adicionalmente, hay que indicar que la Empresa Láctea se vio afectada en el margen de utilidad, ante esta situación.

Finalmente, la información proporcionada por la SENA E se evidencia que las importaciones lo realizan varios países y asimismo que los precios tienen fluctuaciones de un mes a otro.

Hechos posteriores al caso de estudio

El 01 de enero de 2017 entro en vigencia el Acuerdo de Comercio Multipartes ACM que adiciona a Ecuador al convenio ya suscrito entre la Unión Europea con Colombia y Perú. Bajo este escenario, la industria láctea se encuentra con perspectivas positivas debido a las condiciones sobre las cuales se brinda oportunidad al producto ecuatoriano lácteo y sus derivados a presentar productos de calidad como parte de la oferta exportable del país.

Se contempla que 2.500 toneladas métricas de productos lácteos nacionales ingresen a la Unión Europea sin que ello implique riesgos al consumo nacional por ello, se establecieron las siguientes condiciones (Ministerio de Comercio Exterior de la Republica del Ecuador, 2016, p. 4):

Tabla 4.30: Productos lácteos nacionales que ingresan a la Unión Europea

Producto	Condición de Ingreso a UE	Graba arancel	Observaciones
Leche líquida	Excluido	Si	N/A
Quesos frescos	Excluido	Si	N/A
Leche en polvo, lacto suero, suero de mantequilla, productos lácteos acidulados o fermentados	400TM (toneladas métricas) anuales del cupo en total	No	Aumento de cupo de 20 TM anual. Fuera del cupo, el arancel puede aumentar hasta un 72% en arancel
Leche condensada y evaporada	600TM (toneladas métricas) anuales del cupo en total	No	Aumento de cupo de 30TM anual. Fuera del cupo, el arancel puede aumentar hasta un 54% en arancel
Yogurt, pastas lácteas para untar, queso fundido, queso rallado, quesos con más del 63.5% de humedad	500TM (toneladas métricas) anuales en total	No	Aumento de cupo de 25TM anual. Fuera del cupo, el arancel puede aumentar hasta un 30% en arancel
Quesos de pasta azul y quesos con menos del 63% de humedad (Quesos Maduros)	1000TM (toneladas métricas) anuales en total	No	Aumento de cupo de 50TM anual. Fuera del cupo, estarán sujetos a calendario de reducción arancelaria que durara 17 años.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior: Documento sobre productos lácteos

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con la información publicada por el Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador, la producción exportable a Unión Europea bajo el marco de este acuerdo corresponde al 0.55% de la producción nacional de lácteos.

4.5. Alternativa de sustitución de productos secundarios con salvaguardias.

El Gobierno ecuatoriano a través del Ministerio de Industrias y Productividad, el GAD Provincial de Pichincha y el Centro de la Industria Láctea, CIL, forman parte del Proyecto Nacional para el Desarrollo Integral de Cadenas Agroindustrias, liderado por la Subsecretaría de Desarrollo Industrial, la cual buscan fortalecer e impulsar la cadena empresarial del sector de lácteos a través del desarrollo de la capacidad de producción local, analizando el presente y el futuro de la industria lechera y de los productos lácteos en el país, sus tendencias y nuevas aplicaciones (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016, pág. 1).

Según datos del Centro de la Industria Láctea, CIL, la industria lechera formal procesa 2,662.560 litros diarios, de los cuales el 31% se destina a la elaboración de quesos, un 27% representa la leche en funda, 20% leche en cartón, 11% para la leche en polvo, 10% para yogurt y el 1% para otros productos lácteos (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016, pág. 1).

Por consiguiente, se presentan las siguientes alternativas que sean utilizadas como sustituto de los productos agrícolas arancelados y que se le adicionaron salvaguardias.

- **Uso de frutas nacionales en la elaboración de concentrados para la elaboración de bebidas lácteas**

El consumo de frutas y verduras de temporada de producción nacional pueden ser la alternativa que la empresa estudiada podría utilizar como reemplazo del concentrado de frutas utilizado en los procesos de elaboración de yogurt, té, leche saborizada o gelatinas. A continuación, se presenta los principales frutos producidos en cada provincia a nivel nacional.

Tabla 4.31: Producción anual de frutas no tradicionales en Ecuador durante el año 2014

Cultivos	Producción	Principales Provincias
Mango	168.535	Guayas, Imbabura, El Oro, Manabí
Maracuyá	61.187	Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Sto. Domingo de los Tsáchilas
Naranja	114.308	Bolívar, Manabí, Los Ríos, Cotopaxi
Tomate de árbol	23.232	Sucumbíos, Tungurahua, Imbabura
Piña	126.454	Guayas, Los Ríos, Sto. Domingo de los Tsáchilas
Papaya	946	Los Ríos, Santo Domingo y Santa Elena

Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua 2014, ESPAC

Elaborado por: Las Autoras

- Exclusiones de productos del sector lácteo en acuerdo con Unión Europea

Este acuerdo multisectorial plantea significativas mejoras en sectores comerciales como el automotriz así también, se negoció condiciones de acceso para ciertos productos lácteos de modo que no presenten ningún riesgo para la producción nacional total, tales como las exclusiones totales, cupos limitados de importación, salvaguardia agrícola y períodos largos de desgravación arancelaria.

Los productos que forman parte del acuerdo son los siguientes:

Tabla 4.32: Exclusiones y limitaciones al sector lácteo bajo acuerdo con Unión Europea.

Productos	Cupo
Leche líquida	Excluido
Quesos frescos (incluido el mozzarella, requesón, queso crema)	Excluido
Leche en polvo	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Lacto suero	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Suero de mantequilla	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Productos lácteos acidulados o fermentados	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Leche condensada y evaporada	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Yogurt	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Pastas lácteas para untar	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Queso fundido	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Queso rallado	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Quesos con más del 63,5% de humedad	Fuera del cupo: EXCLUSIÓN
Quesos de pasta azul	Salvaguardia agrícola
Quesos con menos del 63% de humedad (Quesos maduros)	Salvaguardia agrícola

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior: Documento sobre productos lácteos

Elaborado por: Las Autoras

Esto quiere decir que se está planteando protección y potencialización de la producción nacional de lácteos y sus derivados ya que, al tener cupo, hasta ahora limitado, de importación de materia prima como el suero láctico o suero de mantequilla de calidad y bajo certificaciones europeas, se logrará mejoras en el desarrollo y calidad del producto local.

4.6. Limitaciones

El presente trabajo mostró limitaciones, las mismas que fueron objeto de impedimento para profundizar el caso estudiado. A continuación, se detalla las limitaciones presentadas:

- Poca accesibilidad a información financiera de la Empresa Láctea S.A. por confidencialidad de la misma por ende, impide realizar análisis más exhaustivo.
- No se obtuvo respuesta a las solicitudes de entrevistas enviadas a las empresas de la competencia.
- No fue posible usar un modelo econométrico para mostrar las afectaciones, pues el tiempo es muy corto para permitir que sea posible la validez externa. Sin embargo, tampoco quisieran las autoras dejar de emitir una opinión prudencial de manera tal que las autoridades pudieran tomar decisiones que mejoren la economía.

Conclusiones y recomendaciones

Las salvaguardias han sido materia de debate entre la administración pública y los sectores afectados por la medida arancelaria, ambos sectores han argumentado beneficios mutuamente excluyentes para los intereses de los mismos. Sin embargo, sectores altamente sensibles a estos cambios, por su importancia dentro de la escala de consumo es el sector agrícola “especialmente” el lácteo el cual, fue afectado en su materia prima, suero láctico, y a productos indirectos de fabricación como frutas, hojuelas de maíz, entre otros.

Una vez analizado el comportamiento del estado de resultados durante el período comprendido 2011 al 2016, demuestran un aumento progresivo de las ventas nacionales y extranjeras. Asimismo, la utilidad operacional aumentó en el último año debido a la disminución en los gastos de ventas y gastos de publicidad y propaganda. Todos los cambios económicos que tuvo durante dicho período resultaron positivo para la empresa, ya que la utilidad neta en el 2016 incrementó \$ 949.243,24.

Al realizar el análisis de ratios financieros, se demuestra que la empresa refleja liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo, realiza inversión en activos fijos con lo cual logró mayor rentabilidad y su capacidad de pago es alta, el nivel de ventas se incrementó y por ende obtiene más utilidad. Es decir, que mediante este análisis hay evidencia suficiente para concluir que no hubo afectación económica ante la implementación de las salvaguardias en esta empresa.

De igual forma, se puede notar que el efecto de las salvaguardas estuvo más presente en las líneas de negocios de la leche saborizada y el yogurt. Las estrategias comerciales y financieras implementadas mantuvieron la venta estable durante la aplicación de las medidas arancelarias. A continuación, las que fueron clave para contrarrestar daños graves a la empresa:

- La primera estrategia consistió en reemplazar los productos importados (suero de mantequilla, frutas, hojuelas de maíz, mermeladas y conservas de frutas) por productos de origen nacional. Sin embargo, por la falta de información pública no se ha accedido al impacto cuantitativo.
- La segunda estrategia que aplicó la empresa estudiada fue la creación de líneas de producción partiendo del conocimiento de elaboración de bebidas que tenían. Es así

como en el último trimestre del 2015 nacieron los téns AdelgazaTé, EnergizaTé y RenuevaTé. Estas nuevas marcas generaron \$ 5.010 millones en ventas totales en el 2015 y debido a su gran aceptación por parte de los consumidores duplicó su participación de ventas al 8% generando \$ 13.383 millones.

Mediante el análisis de costo de importación se pudo evidenciar que en promedio el costo del cereal se incrementó en el año 2015 aproximadamente en un 7,51%; materia prima utilizada en la producción final del yogurt. En relación, a las demás materias primas se tiene la limitación de acceder a la información de costos.

En general, la aplicación de medidas arancelarias como la salvaguardia es considerada como medida de protección a la industria nacional, teniendo como objetivo reducir las importaciones. Sin embargo, es importante indicar que han sido efectivas con su propósito, pero a un corto plazo y posterior el Estado deberá buscar otras opciones de financiamiento para contrarrestar el déficit presupuestario en la balanza de pagos y asimismo deberá implementar estrategias para el desarrollo y productividad de los sectores económicos, con lo cual se lograría que la industria se vuelva más competitiva con sus propios recursos y no con la sobreprotección del gobierno.

Finalmente, se concluye que al considerarse una empresa con un alto posicionamiento en el mercado ecuatoriano y conjuntamente con una efectiva toma de decisiones e implementación de estrategias; la aplicación de medidas arancelarias no ha generado impacto monetario asociado a la producción ya que su estructura de costos es proporcional al incremento en ventas. Sin embargo, esta conclusión no es endosable a las empresas más pequeñas, pues no sólo que no pudieran contar con los recursos económicos para afrontar la situación, sino que tampoco pudieran contar con el nivel de talento humano necesario para establecer estrategias de aplicación internacional que los ayuden a sobrevivir a la situación. Las dificultades estuvieron presentes, pero el cuerpo administrativo de esta empresa mencionó que tuvieron que contratar estudios antes de tomar cada decisión.

Recomendaciones.

- Las salvaguardas, son medidas de protección para la producción nacional a través de la regularización del nivel de importaciones; sin embargo se recomienda elaborar medidas complementarias que den soporte al sector agrícola “especialmente” el lácteo ya que dichas barreras afectaron en su materia prima necesaria e indispensable para el producto final. Es importante que las autoridades gubernamentales realicen un seguimiento a la producción, con el objetivo que vayan determinando si el sector en mención está profundamente afectado o si al menos pudieran mantener los niveles económicos suficientes para solventar gastos.
- Asimismo, el gobierno a más de brindar una protección a los productores nacionales a través de la implementación de sobretasas arancelarias, tendría que trabajar permanentemente con aquellos sectores para ejecutar acciones y planes concretos en capacitación, innovación tecnológica, financiamiento, incentivos, entre otras; para mejorar su rendimiento y productividad; logrando que a largo plazo sean industrias competitivas, ofertando productos de calidad al mercado nacional e internacional, y puedan sostenerse en el tiempo sin la intervención del estado.
- Realizar estudios a mayor profundidad que permitan determinar la elasticidad de la importación de los bienes sujetos a la restricción para ver el impacto del arancel en el volumen de ventas y utilidad de la empresa.
- Establecer herramientas promocionales como publicidad y promoción de ventas, para obtener mayor demanda en todos los productos que tengan o no salvaguardias, con el fin de ser más competitivos en el mercado y por ende contrarrestar el déficit presupuestario presentado por la aplicación de las medidas arancelarias. Asimismo, ante el posible aumento de la demanda se lograría un incremento en el nivel de ventas, viéndose reflejado en la utilidad neta de la empresa.
- Se recomienda efectuar otros casos de estudio que estén relacionados con la afectación de las salvaguardias en las diferentes ramas del sector agrícola, utilizando otros métodos

de análisis para visualizar la afectación económica y a su vez armar estrategias que ayudaran a suplir dicha problemática.

- Controlar de manera estricta las áreas fronterizas del país, con el objetivo de evitar el contrabando de mercancías, ya que la implementación de salvaguardias puede provocar dicha acción.
- Las autoridades gubernamentales deben de cumplir con los plazos establecidos ante la medida interpuesta, con la finalidad de que los países que se hubieren afectados no adopten medidas similares, lo cual provocaría desequilibrio en la economía del país.

Fuentes de información

Acosta, A., & Serrano, A. (2013). *Ecuador frente a la crisis económica internacional: un reto de múltiples aristas*. Quito: FLACSO.

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes. (28 de julio de 2016). *Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes*. Obtenido de sitio web <http://www.andes.info.ec/es/noticias/casi-medio-centenar-paises-volcaron-ayuda-solidaria-ecuador-luego-terremoto.html>

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes. (01 de junio de 2016). *Sección noticias de la Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, Andes*. Obtenido de sitio web <http://www.andes.info.ec/es/noticias/reconstruccion-zonas-afectadas-terremoto-tendra-costo-3344-millones-dolares.html>

Asociación Latinoamericana de Integración ALADI. (26 de Febrero de 2016). *Quiénes somos: Asociación Latinoamericana de Integración ALADI*. Obtenido de sitio web de Asociación Latinoamericana de Integración ALADI: <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>

Banco Central del Ecuador. (01 de Julio de 2016). *Boletines de prensa del Banco Central del Ecuador*. Obtenido de sitio web del Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/897-la-balanza-de-pagos-durante-el-primer-trimestre-de-2016-muestra-una-importante-reduccion-del-deficit-comparado-con-el-trimestre-anterior>

Banco Mundial. (11 de Abril de 2017). *Banco Mundial especial Ecuador: Panorama General*. Obtenido de sitio web del Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

Banco Mundial BIRF-AIF. (28 de Septiembre de 2016). *Países: Ecuador, panorama general de Banco Mundial BIRF-AIF*. Obtenido de sitio web de Banco Mundial BIRF-AIF: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

Berumen, S. (2015). Relaciones Económicas Internacionales:: Cuenta corriente. En S. Berumen, *Lecciones de economía para no economistas* (pág. 391). Madrid: ESIC Editorial.

Burgos, S. (2015). Ecuador, Salvaguardias y sus efectos a corto plazo: análisis de la política y sus repercusiones en empleo y pobreza. *Foro Económico Ecuador*, 11.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). *Regímenes de Importación*. Quito, Pichincha, Ecuador. Quito: Registro Oficial 351 de fecha 29 de Diciembre de 2010.

- Comisión de la Comunidad Andina. (25 de Junio de 2013). Acuerdo Cartagena. *Acuerdo de Integración Subregional Andino*. Quirama, Antioquia, Colombia.
- Cómite de Comercio Exterior. (06 de Marzo de 2015). *Resolución N° 011-2015*. Quito: Registro Oficial 456 de fecha 11 de Marzo de 2015.
- Comunidad Andina de Naciones. (26 de 02 de 2016). *Quienes somos: Comunidad Andina de Naciones*. Obtenido de sitio web de la Comunidad Andina de Naciones: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y el desarrollo UNTAD. (30 de Junio de 2017). *Un vistazo a la UNCTAD: Forjar el vinculo entre el comercio y el desarrollo*. Obtenido de sitio web de las Naciones Unidas: <http://unctad.org/projects/tc/en/Pages/ProductsOverview.aspx>
- Dávalos, M. (2004). *La dolarización en Ecuador: Ensayo y crisis*. Quito: Abya-Yala. Obtenido de http://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1025&context=abya_yala
- De Gregorio, J. (2012). *Macroeconomía, Teoría y Políticas* (Vol. 1ra). Santiago de Chile, Chile: Pearson Education.
- Diario El Ciudadano. (10 de Abril de 2015). Salvaguardias no son excusa para subir los precios. *Diario El Ciudadano*, págs. 7-8.
- Diario El Comercio. (28 de Febrero de 2012). *Actualidad, seccion negocios de Diaro El Comercio*. Obtenido de sitio web de Diario El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tonicorp-saca-a-venta-acciones.html>
- Diario El Comercio. (8 de marzo de 2015). *Sección actualidad de Diario El Comercio*. Obtenido de sitio web de Diario El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/arancel-alimentos-importados-ecuador-balanzadepagos.html>
- Diario El Comercio. (23 de febrero de 2016). *Sección actualidad de Diario El Comercio*. Obtenido de sitio web de Diario El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/menor-consumo-impacta-industria-lactea.html>
- Diario El Comercio. (20 de mayo de 2016). *Sección Pais de Diario El Comercio*. Obtenido de sitio Web de Diario El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ley-solidaria-terremoto-vigencia-ecuador.html>
- Diario El Telégrafo. (13 de Marzo de 2015). *Sección economía de Diario El Telégrafo*. Obtenido de sitio web de Diario El Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/las-salvaguardias-reducirian-en-2-200-millones-las-importaciones-infografia>

Diario El Telégrafo. (22 de Enero de 2016). *Sección noticias, economía de Diario El Telégrafo*. Obtenido de sitio web de Diario El Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/bajosprecios-crudo-petroleras-paises-ajusteseconomicos>

Diario El Universo. (15 de Agosto de 2015). *Sección noticias de actualidad Diario El Telégrafo*. Obtenido de sitio web de Diario El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/08/15/nota/5068205/caida-petroleo-se-suman-devaluaciones>

Diario El Universo. (30 de Marzo de 2016). Impuesto a bebidas lácteas enfrenta al sector lechero. *El Universo, sección Economía*, pág. 6A.

Diario El Universo. (30 de marzo de 2016). *Sección de economía de Diario El Universo*. Obtenido de sitio web de Diario El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/30/nota/5493513/impuesto-bebidas-lacteas-enfrenta-sector-lechero>

Diario Expreso. (06 de Marzo de 2014). Toni, en busca del cereal perfecto. *Diario Expreso*, pág. 11.

Diario Expreso. (29 de junio de 2017). *Economía: Economía local e internacional de Diario Expreso*. Obtenido de sitio web de Diario Expreso: <http://www.expreso.ec/economia/con-97-millones-de-inversion-toni-inaugura-nueva-planta-de-produccion-AF1502705>

Diario Expreso. (03 de julio de 2017). *Sección empresarial de Diario Expreso*. Obtenido de sitio web de Diario Expreso: <http://www.expreso.ec/vivir/los-lacteos-crema-y-nata-de-la-diversificacion-industrial-CX1514325>

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones - PRO ECUADOR. (2016). *Perfil Sectorial de Lácteos y Cárnicos*. Quito. Obtenido de sitio web http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/proec_psi2016_lacteos.pdf

Elizalde, E. (2012). *Macroeconomía*. México: Red Tercer Milenio.

Enríquez, C. (2 de junio de 2015). *Sección economía de Diario El Comercio*. Recuperado el 24 de enero de 2017. Obtenido de sitio web de El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/can-ecuador-salvaguardia-economia.html>

Enriquez, C. (2016). 2016, el año de mayor avance en materia comercial. *Revista Líderes*, 62.

Fondo Monetario Internacional. (2010). Structure and Characteristics of the Capital and Financial Account. En I. M. Fund, *Balance of Payment Manual Sixth Edition* (pág. 77). Washington D.C.: International Monetary Fund, Publication Services.

Fontaine, G. (2006). *Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador*. Quito: FLACSO.

- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador. (4 de Marzo de 2013). *Medidas compensatorias; Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador*. Obtenido de sitio web de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/medidas-compensatorias/>
- Keegan, W., & Green, M. (2010). *Fundamentos de Mercadotecnia Internacional*. México: Prentice Hall.
- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). Capitulo Cuarto: Descripción general de los mercados internacionales. En A. Lerma, & E. Márquez, *Comercio y Marketing Internacional* (págs. 296-299). Madrid: Cengage Learning Editores.
- Maxwell, F. (2012). Chapter 4: Financial markets, financial flows, and economic growth in LCDs, Foreign debt accumulation: Some balance of payment accounting. En M. D. Oosterban, *The determinants of Economic Growth* (pág. 138). Nueva York: Springer Science + Business Media, LLC.
- Ministerio de Comercio Exterior de la Republica del Ecuador. (12 de Noviembre de 2016). *Documentos de descarga: Ministerio de Comercio Exterior de la Republica del Ecuador*. Obtenido de sitio web del Ministerio de Comercio Exterior de la Republica del Ecuador: http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/11/Documento-leche-ACM_final-datos-actualizados-al-12-nov-2016.pdf
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2016). *Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 08 de marzo de 2017, de Ministerio de Industrias y Productividad: Obtenido de sitio web: <http://www.industrias.gob.ec/bp-070-el-futuro-de-la-industria-lechera-y-de-lacteos-se-analizara-al-mas-alto-nivel-en-quito/>
- Monteros, A., & Salvador, S. (Diciembre de 2015). *Panorama Agroeconómico del Ecuador: Una Vision del 2015*. Quito: Dirección de Análisis y Procesamiento de la Información, Coordinación General del Sistema de Información Nacional del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Obtenido de sitio web: http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/panorama_agroeconomico_ecuador2015.pdf
- Moser, R. (15 de Febrero de 2016). *Economía en graficas - Microeconomía en graficas*. Obtenido de sitio web de economics.li: <http://www.economics.li/graficas/downloads/tarif1.pdf>
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Entender la OMC*. Ginebra: Escrito y Publicado por la Organización Mundial del Comercio. De Organización Mundial del Comercio: Obtenido de sitio web: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2017). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de sitio web de Organización Mundial del Comercio:

<http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=218&lang=3&redirect=1>

- Osorio, C. (2006). *Diccionario de comercio internacional*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Pacific Credit Rating. (27 de Junio de 2014). Resumen Ejecutivo. *Papel Comercial - Industrias LActeas Toni S.A.* Quito, Pichincha, Ecuador: Pacific Credit Rating.
- Vives, A. (2006). *Política de medio ambiente y cumplimiento de salvaguardias*. Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, D.C. : Departamento de Desarrollo Sostenible.
- Ponce, M. (2002). *Agenda de política exterior ecuatoriana frente a la OMC y la Cuenca del Pacífico*. Quito: FLACSO.
- Registro Oficial del Ecuador. (2016). *Registro Oficial No. 722*. Quito: Registro Oficial.
- Registro Oficial del Ecuador. (2016). *Registro Oficial No. 759*. Quito: Registro Oficial.
- Secretaría General de la Comunidad Andina. (01 de junio de 2015). *Comunidad Andina*. Obtenido de sitio web de Comunidad Andina: <http://www.industrias.ec/archivos/CIG/file/RESO1784%20CAN.pdf>
- Secretaria General de la Comunidad Andina. (01 de Junio de 2015). Resolución N°1784. Lima, Perú.
- Secretaria Nacional de Gestión de Riesgos. (2012). *ECUADOR: Referencias básicas para la Gestión de Riesgos 2013-2014*. Secretaria Nacional de Gestión de Riesgos. Quito: Secretaria Nacional de Gestión de Riesgos.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES. (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Quito: Edicuatorial.
- Tamayo, M. (2010). La Investigacion Cientifica. En M. Tamayo, *El Proceso de la Investigacion Cientifica: Incluye evaluacion y administracion de proyectos de investigacion* (págs. 40-42). Mexico D.F.: Limusa Noriega Editores.
- Vinicio, S. L. (2002). *La Agricultura Ecuatoriana en el Contexto Comercial de la OMC: Compromisos y Perspectivas*. (pág. 03). Quito.

ANEXOS

Anexo 1

CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA

Experto entrevistado Sr. Rodrigo Dueñas

Empresa LENUTRIC

Cargo

Objetivo: Recopilar información sobre las condiciones actuales, desafíos y perspectivas del sector lácteo descritos por un profesional conocedor de dicho mercado.

- 1. Siendo el sector agrícola uno de los ejes estratégicos de la matriz productiva diseñada por el gobierno actual, ¿Considera Ud. al subsector lácteo uno de los principales impulsores de la actividad agrícola del país? ¿Coméntenos Por qué?**

Claro, el subsector lácteo es un gran impulsor de la economía dentro de la actividad agrícola del país, debido que no solo se beneficia el sector industrial lácteo si no también el campesino y demás personas dentro de la cadena del negocio. Adicional a pesar de no tener un gran impacto dentro de la Balanza comercial del país, este sector con el pasar del tiempo ha venido creciendo y mejorando sus niveles de productividad y calidad de la materia prima que es la leche, del cual se derivan otros productos.

- 2. ¿Podría mencionarnos tres principales condiciones a las que se enfrenta el sector lácteo actualmente?**

- El bajo consumo de lácteos a nivel nacional debido a que los consumidores prefieren consumir otras bebidas que existe en el mercado, el cual se encuentra a un precio menor que la leche y también por el efecto que ha causado la etiqueta tipo semáforo.*
- Otra condición que enfrenta el sector es que las bebidas lácteas con suero de leche están gravadas con IVA. Con el suero de leche se elaboran fórmulas para bebés, yogures,*

proteínas para deportistas, productos para la heladería (que el país importa). No existe un incentivo para el aprovechamiento del suero y gravarlo no soluciona el problema de desbalance de oferta y demanda que afecta al sector lechero.

3. ¿Considera Ud. que el sector lácteo ha sido afectado por políticas fiscales actuales? De ser afirmativa su respuesta, podría detallarlas.

- *No exactamente las políticas fiscales han afectado al sector lácteo, lo que sí ha afectado de manera directa es la etiqueta tipo semáforo a los alimentos, lo cual ha hecho que los consumidores finales opten por productos light, olvidándose que los productos lácteos constan en la pirámide nutricional y por lo tanto son necesarios en una alimentación balanceada para el ser humano.*

4. ¿Considera Ud. que Ecuador ofrece oportunidades para innovar los productos lácteos dada las restricciones a las importaciones?

- *Bueno en los últimos años, el Gobierno se ha preocupado no solo por el sector lácteo, sino por los sectores manufactureros, lo cual ha dado oportunidad a acceder a préstamos para la inversión y mejora de productos. Actualmente el sector lácteo ha optado por elevar su producción de consumos light para satisfacer la demanda actual.*

5. Bajo esta perspectiva, ¿Que estrategias está aplicando el sector lácteo para enfrentar restricciones como las salvaguardias?

- *El sector lácteo ha optado por utilizar productos sustitutos y nacionales, con la finalidad de no incurrir en materia prima importada la cual haría que los costos de eleven.*

6. En el año 2014, el sector lácteo presentaba una sobreproducción de leche, la cual era una oportunidad para exportar e ingresar a mercados internacionales con productos complementarios; ¿por tal motivo, que cree que necesita las empresas del sector lácteo para dar este gran paso?

Con la sobreproducción de leche que vive el Ecuador, algunas empresas del sector lácteo han invertido en tecnología para producir ciertos productos que son demandados en otros mercados extranjeros y poder competir con la oferta existente.

7. Para el año 2016, el mercado lácteo presentó una disminución en sus ventas y consumo, ¿Qué factores considera usted, que este afectando?

Como se mencionó anteriormente lo que afecta al sector lácteo es la imposición de la etiqueta semáforo, también está la publicidad negativa del consumo de la leche de origen animal y resaltando las bondades de la leche de origen vegetal, hace que los consumidores adopten otros hábitos de consumo.

8. ¿Cómo parte del sector lácteo, que espera usted del gobierno para incentivar la matriz productiva?

Podría ser que el gobierno junto con las empresas que conformamos el sector lácteo se inicie una campaña de conocimiento de las bondades del consumo de la leche de origen animal.

9. ¿En base a su experiencia y desarrollo dentro del mercado lácteo, que proyecciones tiene del sector lácteo para este año 2017?

Para el año 2017, se proyecta que el mercado lácteo ecuatoriano aumente sus exportaciones de los diferentes productos derivados de la leche y tengan una gran acogida en el mercado internacional.