



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

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

Tema:

**“Normativa tributaria y la liquidez del sector automotriz del cantón Salcedo, en el
año 2016.”**

Autora: López Changoluisa, Jenny Alexandra

Tutor: Dr. Arias Pérez, Mauricio Giovanni

Ambato- Ecuador

2017

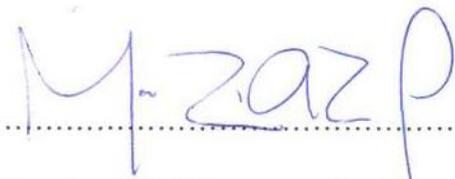
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Arias Pérez Mauricio Giovanni con cédula de identidad N° 180276726-7, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: “**NORMATIVA TRIBUTARIA Y LA LIQUIDEZ DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL CANTÓN SALCEDO, EN EL AÑO 2016.**”, desarrollado por Jenny Alexandra López Changoluisa, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Julio del 2017

EL TUTOR



Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

C.I. 180276726-7

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Jenny Alexandra López Changoluisa, con cédula de identidad N° 050385904-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto Investigativo, bajo el tema: **“NORMATIVA TRIBUTARIA Y LA LIQUIDEZ DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL CANTÓN SALCEDO, EN EL AÑO 2016.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Julio del 2017

AUTORA



Jenny Alexandra López Changoluisa

C.I. 050385904-3

CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Julio del 2017

AUTORA



Jenny Alexandra López Changoluisa

C.I. 050385904-3

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“NORMATIVA TRIBUTARIA Y LA LIQUIDEZ DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL CANTÓN SALCEDO, EN EL AÑO 2016.”**, elaborado por Jenny Alexandra López Changoluisa, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas, por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Julio del 2017



.....
Eco. Mg. Diego Proaño
PRESIDENTE



.....
Dr. César Salazar
MIEMBRO CALIFICADOR



.....
Ing. Jeanette Moscoso
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico al Creador por darme la vida, fortaleza, salud y sabiduría y poder lograr con una de mis metas anheladas. A las dos personas que más amo en este mundo a mi madre Mercedes y a mi hijo Derek, quienes son el pilar fundamental de mi vida para salir a adelante, que con su apoyo, amor y paciencia, ayudaron a cumplir mi sueño y a todas las personas, que de una u otra manera me apoyaron para concluir con éxito mi carrera profesional.

Jenny Alexandra López Ch.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento a mi amada, gloriosa, y prestigiosa “Universidad Técnica de Ambato”, en sus aulas obtuve el conocimiento necesario para alcanzar la meta anhelada, de ser una profesional competente para servir a mi pueblo; a mi tutor el Dr. Mauricio Arias, por su conocimiento, ayuda incondicional, tiempo valioso brindado en todo el desarrollo y culminación de mi proyecto de investigación; a mi madre Mercedes quien ha sido un ejemplo de lucha y perseverancia, mi pilar fundamental, que me ha brindado su apoyo ferviente durante la trayectoria de mi carrera; a mi amado hijo Derek por su inocencia, amor, ha sido mi motor y mi fortaleza para luchar día a día por alcanzar mi meta; al personal de las empresas del Sector Automotriz del cantón Salcedo: “Vehículos Salcedo”, “Jos Car’s”, “Ecuatorial Motors”, quienes me abrieron las puertas y me colaboraron con todo lo necesario para poder realizar mi proyecto de investigación; a mis estimados docentes de todo el trayecto estudiantil universitario, quienes con ética y profesionalismo compartieron sus conocimientos didácticos, y así poder formarme en mi carrera profesional.

Jenny Alexandra López Ch.

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

TEMA: “NORMATIVA TRIBUTARIA Y LIQUIDEZ DEL SECTOR AUTOMOTRIZ
DEL CANTÓN SALCEDO, EN EL AÑO 2016.”

AUTOR: Jenny Alexandra López Changoluisa

TUTOR: Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

FECHA: Julio del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de investigación realizado sobre el tema “Normativa tributaria y la liquidez del sector automotriz del cantón Salcedo, en el año 2016” tiene como objetivo principal, analizar el impacto de la Normativa Tributaria evaluando la liquidez del sector; una vez ejecutada la investigación se determinó que la Normativa Tributaria para la comercialización de vehículos usados si afectó al sector automotriz del cantón Salcedo, pues la existencia de varios impuestos y la tramitación que deben realizar después de la adquisición del vehículo aleja a la demanda, existiendo también otras causas que provocan el descenso de ventas, como el proceso eruptivo del volcán Cotopaxi, la apertura de la vía E35, así como también la situación económica que está viviendo el país, a pesar de estos problemas la liquidez del sector es buena y cuentan con lo necesario para mantenerse en el mercado.

Al ser el sector automotriz uno de los que aporta con un porcentaje considerable de impuestos al país y generador de fuentes de trabajo, se busca mejorar el desempeño y perfeccionar las actividades que realiza, mediante un modelo de gestión por procesos, esto permitirá a las empresas aumentar sus ventas, y ser más competitivas en el mercado, a nivel provincial y nacional.

PALABRAS DESCRIPTORAS: NORMATIVA TRIBUTARIA, IMPUESTOS, COMPRA, VENTA, COMISIÓN.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

ACCOUNTING AND AUDIT FACULTY

ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: "TAX REGULATIONS AND LIQUIDITY OF THE AUTOMOTIVE SECTOR OF CANTON SALCEDO, IN THE YEAR 2016"

AUTHOR: Jenny Alexandra López Changoluisa

TUTOR: Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

DATE: July 2017

ABSTRACT

This research paper made about "Tax Regulations and Liquidity of the Automotive Sector of canton Salcedo, in the year 2016" has as main subject, to analyze the impact the tax regulations evaluating the liquidity of this sector, once made this investigation, it was determined that the tax regulations for the commercialization of used vehicles, indeed affected the car sector of the city, because the existence of several taxes and the process that has to be made after buying a vehicle decreases the demand, being other reasons that causes the decline an sells, such as the eruption of the Cotopaxi volcano, the opening of the road E35, likewise, the economical situation of the country at the moment, despite this problems the liquidity of the sector is good and they have to necessary to stay in business.

Being this sector one of sector that with a substantial percentage of taxes to the country and generates jobs, it is Been Looked to improved that development and to perfect the activities to be made, though a model of process management, this will allow the company to increase their sells, and it will be more competitive in the market, at provincial and national level.

KEYWORDS: TAX REGULATIONS, TAXES, PURCHASES, SELLS, COMISSION.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	.i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xviii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
ANÁLISIS Y DESARROLLO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1. Descripción y formulación del problema.....	3
2.1. Descripción y contextualización.....	3
1.2. Formulación y análisis crítico.....	8
1.3. Justificación	9
1.4. Objetivos.....	9
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1. Antecedentes investigativos.....	11
2.2. Fundamentación científico – técnica.....	16

2.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE	18
2.2.2. CONTEXTUALIZACIÓN VARIABLE DEPENDIENTE.....	24
2.3. Preguntas directrices y/o Hipótesis	30
CAPÍTULO III	31
METODOLIGÍA	31
3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación	31
3.1.1. Modalidad	31
3.1.2. Enfoque	33
3.1.3. Nivel de investigación.....	34
3.2. Población, muestra y unidad de investigación.....	36
3.2.1. Población.....	36
3.2.2. Muestra	37
3.3. Operacionalización de las variables	37
3.3.1. Operacionalización de la variable independiente: Normativa Tributaria.....	38
3.3.2. Variable Dependiente: Liquidez	38
3.4. Descripción detallada del tratamiento de la información.....	40
3.4.1. Plan de recolección de la información	40
3.4.2. Plan de procesamiento de información	41
3.4.3. Plan de análisis e interpretación de resultados	41
CAPÍTULO IV	43
RESULTADOS	43
4.1. Principales resultados.....	43
4.1.2. Verificación de la hipótesis	74
4.1.3. Indicadores financieros	77
4.2. Limitaciones del estudio	87
4.3. Conclusiones	87
4.4. Recomendaciones	88
4.5. Propuesta.....	90
4.5.1. Modelo Operativo de la propuesta	90
4.5.2. Modelo de Gestión por Procesos	90

4.5.2.1 Aplicación de la Normativa Tributaria para los vehículos usados.....	92
4.5.2.2 Plan De Mejoras.....	93
4.5.2.3 Implementar Políticas de cobranza	97
4.5.2.4 Creación de incentivos y/o premios, por pagos puntuales.	99
Bibliografía	100
ANEXOS	103

ÍNDICE DE IMÁGENES

CONTENIDO

PÁGINA

Imagen N° 1: Índice de ventas	5
--	---

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla N° 1: Población.....	36
Tabla N° 2: Normativa Tributaria.....	38
Tabla N° 3: Liquidez.....	38
Tabla N° 4: Facturación.....	44
Tabla N° 5: Comercialización de vehículos usados.....	45
Tabla N° 6: Comprobantes de venta.....	46
Tabla N° 7: Medio de recaudación.....	47
Tabla N° 8: Medio más seguro.....	48
Tabla N° 9: Impuestos.....	49
Tabla N° 10: Proceso de matriculación.....	50
Tabla N° 11: 30 días para la matriculación.....	51
Tabla N° 12: Transacciones.....	52
Tabla N° 13: Participación económica.....	53
Tabla N° 14: Recaudación por impuestos.....	54
Tabla N° 15: % de comisión.....	55
Tabla N° 16: Aumento del IVA al momento de su facturación.....	56
Tabla N° 17: Progreso del Sector Automotriz.....	57
Tabla N° 18: Mejoras de los vehículos.....	58
Tabla N° 19: Baja en las ventas.....	59
Tabla N° 20: Ventas en el mes.....	60
Tabla N° 21: Ventas.....	61
Tabla N° 22: Documentos que respaldan el crédito.....	62
Tabla N° 23: Gravamen para garantizar el pago de la obligación.....	63
Tabla N° 24: Precios accesibles.....	64
Tabla N° 25: Tiempo máximo de financiamiento.....	65
Tabla N° 26: Tasa de interés.....	66
Tabla N° 27: Puntualidad en pago de cuotas.....	67
Tabla N° 28: Perfil para calificar a los clientes.....	68
Tabla N° 29: Morosidad.....	69
Tabla N° 30: Método utilizado con los clientes morosos.....	70
Tabla N° 31: Citaciones para recuperar valores vencidos.....	71
Tabla N° 32: Pagos de obligaciones adquiridas por la empresa.....	72
Tabla N° 33: Incremento de utilidad.....	73
Tabla N° 34: Frecuencias observadas.....	76
Tabla N° 35: Datos estado financiero año 2016.....	77
Tabla N° 36: Datos estado financiero año 2016.....	80
Tabla N° 37: Datos estado financiero año 2016.....	83
Tabla N° 38: Cuadro resumen de indicadores financieros.....	86
Tabla N° 39: Modelo de gestión por procesos.....	90

Tabla N° 40: Aplicación de la normativa Tributaria para los vehículos usados	92
Tabla N° 41: Plan de Mejoras: Objetivo principal, Objetivos específicos y justificación.....	93
Tabla N° 42: Análisis FODA.....	94
Tabla N° 43: Plan de mejoras	95
Tabla N° 44: Políticas de crédito	97
Tabla N° 45: Incentivos y/o premios	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico N° 1: Árbol de Problemas	8
Gráfico N° 2: Red de categorías conceptuales	16
Gráfico N° 3: Constelación de ideas	17
Gráfico N° 4: Facturación	44
Gráfico N° 5: Comercialización de vehículos usados.....	45
Gráfico N° 6: Comprobantes de venta	46
Gráfico N° 7: Medio de recaudación	47
Gráfico N° 8: Medio más seguro	48
Gráfico N° 9: Impuestos	49
Gráfico N° 10: Proceso de matriculación	50
Gráfico N° 11: 30 días para la matriculación.....	51
Gráfico N° 12: Transacciones	52
Gráfico N° 13: Participación económica	53
Gráfico N° 14: Recaudación por impuestos.....	54
Gráfico N° 15: % de comisión	55
Gráfico N° 16: Aumento del IVA al momento de su facturación.....	56
Gráfico N° 17: Progreso del sector automotriz.....	57
Gráfico N° 18: Mejoras de los vehículos	58
Gráfico N° 19: Baja en las ventas	59
Gráfico N° 20: Ventas en el mes.....	60
Gráfico N° 21: Ventas.....	61
Gráfico N° 22: Documentos que respaldan el crédito	62
Gráfico N° 23: Gravamen para garantizar el pago de la obligación	63
Gráfico N° 24: Precios accesibles	64
Gráfico N° 25: Tiempo máximo de financiamiento	65
Gráfico N° 26: Tasa de interés	66
Gráfico N° 27: Puntualidad en pago de cuotas	67
Gráfico N° 28: Perfil para calificar a los clientes	68
Gráfico N° 29: Morosidad	69
Gráfico N° 30: Método utilizado con los clientes morosos	70
Gráfico N° 31: Citaciones para recuperar valores vencidos	71
Gráfico N° 32: Pagos de obligaciones adquiridas por la empresa	72
Gráfico N° 33: Incremento de utilidad.....	73

INTRODUCCIÓN

En el país desde años atrás la comercialización de vehículos usados, ha ido creciendo en el sector, incrementándose así las concesionarias de compra-venta y comisión de estos vehículos, también se han creado impuestos para ello como: el impuesto ambiental, al rodaje, el 1% por compra venta de vehículos usados, de matriculación, revisión, que se deben realizar para la transferencia de dominio del vehículo y se han realizado actualizaciones Tributarias como la resolución No. NAC-DGERCGC14-00575 - Comercialización de vehículos usados.

En el cantón Salcedo existen tres concesionarias que se dedican a la compra-venta, cambio y comisión de vehículos usados, que han bajado sus ventas, pues el porcentaje de impuestos para estos vehículos es alto y el cliente no está de acuerdo, a esto se sumó el proceso de erupción del coloso (Cotopaxi); y, la situación económica actual del país tampoco ayuda, situación que un futuro podría afectar a la liquidez del sector.

Capítulo I: Análisis y Descripción del Problema de Investigación, en este capítulo se plantea el tema de investigación, se efectúa su contextualización macro, meso y micro, árbol de problemas, se realiza un análisis crítico, la justificación, se plantean el objetivo general y específicos indicando que se quiere obtener, como y para qué.

Capítulo II: Marco Teórico, en este capítulo se da a conocer los antecedentes investigativos, la Fundamentación filosófica y el marco legal que brindan sustento al trabajo de investigación, categorización fundamentales de las variables, además, se establece las preguntas directrices y la hipótesis.

Capítulo III: Metodología de la investigación, se establece el enfoque, su modalidad y tipo de investigación a aplicar, se determina la población a ser estudiada, también se realiza la Operacionalización de las variables, se da a conocer el plan de recolección de

datos, el plan para su procesamiento de la información y plan de análisis e interpretación de resultados.

Capítulo IV: Resultados, en este capítulo se procede a dar a conocer los principales resultados que se obtuvo luego de la aplicación de las diferentes técnicas, con su análisis e interpretación, y las limitaciones del estudio realizado. Así también, se da a conocer las conclusiones y las recomendaciones del trabajo investigativo.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESARROLLO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Descripción y formulación del problema

Normativa Tributaria y la Liquidez del Sector Automotriz del Cantón Salcedo en el año 2016.

2.1. Descripción y contextualización

Macro Conceptualización

En el Ecuador el sector automotriz se ha incrementado y consolidado día a día en el mercado, juega un papel muy importante dentro del ámbito financiero aportando al progreso económico del país, mediante el pago de impuestos, tasas, aranceles; y, la generación de empleo, contribuyendo para el desarrollo de otras industrias relacionadas al sector, y creando servicios (mantenimiento, mecánica, metalmecánica, electromecánica, pintura, tapicería, financiamiento, seguros, entre otros) para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Existen Asociaciones que velan por los recursos del sector como:

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) (2016), Ecuador, Recuperado de <http://www.aeade.net/quienes-somos/> - <http://www.aeade.net/perfil-del-sector-automotor-del-ecuador/>:

Desde 1946 agrupamos a un sector fundamental para el crecimiento y desarrollo de la economía nacional, representándolo frente a las distintas autoridades.

Velamos por los intereses de nuestros asociados, fomentando el respeto a las normas legales el dialogo y la innovación constante.

Trabajamos junto a nuestros afiliados en busca de la sostenibilidad de las empresas, apoyando sus esfuerzos en pro del desarrollo y mejoramiento del sector automotor.

Promovemos el ingreso de nuevas y mejores tecnologías automotrices, la oferta de servicios y productos que satisfacen las necesidades de movilización de la sociedad.

Representamos a empresas y organizaciones del sector automotor, que en su conjunto generan más de 56.000 plazas de trabajo, dinamizan la economía nacional con un volumen de negocios anual de más de USD 11.000 millones (ventas) y contribuyen con el desarrollo del país a través de la transferencia de nuevas tecnologías y soluciones de movilidad.

En función al análisis realizado por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (PRO ECUADOR INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2013) menciona que:

El boom de la producción automotriz en Ecuador empezó en la década de los años 50, cuando empresas del sector metalmeccánico y del sector textil comenzaron la fabricación de carrocerías, asientos para buses, algunas partes y piezas metálicas, en la actualidad, la contribución de la industria automotriz tiene un gran peso en el aparato económico nacional.

En Ecuador, se han ensamblado vehículos por más de tres décadas, en el año 1973 comenzó la fabricación de vehículos, con un total de 144 unidades de un solo modelo, conocido en aquel entonces como el Andino, ensamblado por AYMESA hasta el año 1980. En la década de los años setenta, la producción de vehículos supero las 5,000 unidades.

En el año 1988 con el Plan del Vehículo Popular la producción se incrementó en un 54.21%, pasando de 7,864 vehículos en 1987 a 12,127 vehículos en 1988.

Cuatro años más tarde, se perfecciono la Zona de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, abriendo las importaciones de vehículos con las marcas Chevrolet, Kia y Mazda que conforman la cadena productiva ecuatoriana de al menos 14 ramas de actividad económica, de acuerdo con la clasificación CIIU. (pág. 2)

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2016), Ecuador, recuperado de <http://www.aeade.net/quienes-somos/> - <http://www.aeade.net/perfil-del-sector-automotor-del-ecuador/>: “En la actualidad en el país existen 1271 Empresas de compra-venta de vehículos nuevos, y usados”.

De acuerdo al dato de la AEADE se podría aducir que hay mucha competencia dentro del sector, sin mencionar las ferias libres de vehículos usados, existentes en todo el país.

En el sector automotriz han sufrido una caída en sus ventas y precios, existen varios factores que serían los causantes de la situación actual que vive el sector, algunas de esas causas serían: el bajo precio del petróleo, el incremento de aranceles, la disminución de cupos de exportación de vehículos, el desempleo y los nuevos impuestos o reformas de los mismos. Como podemos ver en la siguiente imagen.



Imagen N° 1: Índice de ventas
Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

Meso conceptualización

La provincia de Cotopaxi se ha definido por sus lugares turísticos, gastronomía y su gente emprendedora, que busca el progreso personal, y de la provincia, pese a las adversidades dadas por los fenómenos naturales, como es la reactivación de la actividad volcánica del Cotopaxi.

Desde el 2015 todos los negocios ubicados en la provincia de Cotopaxi, y sus alrededores, han sufrido caídas en sus ventas debido al proceso eruptivo del coloso, y el sector automotriz no es la excepción, pero con la diferencia que a este le ha afectado

también la situación económica actual del país, y las Normativas Tributarias para la comercialización de vehículos usados o a comisión.

Los impuestos para la compra y venta de los vehículos son: ambiental, al rodaje, el 1% por compra venta de vehículos usados, de matrícula, revisión, y más pagos (Notaría).

Como resuelve la Resolución No. NAC-DGERCGC14-00575- Comercialización vehículos usados, “Disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídico-tributaria a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control.” (SRI, 2014)

Es así que las actualizaciones a la Normativa Tributaria, han afectado a los oferentes y demandantes, pues deben realizar varios trámites para poder efectuar la compra-venta, cambio o comisión.

Micro contextualización

Salcedo es un cantón en contaste crecimiento, sus habitantes requieren de recursos para poder emprender sus negocios, el Sector Automotriz ayuda a los Salcedences, ofreciendo empleo de mano de obra, y trabajo para empresas afines.

En el cantón existes tres patios (negocios) de carros que se dedican a la compra-venta, cambio y comisión de vehículos usados estos son: Sociedad Civil “Vehículos Salcedo”, Jos Car’s y Ecuatorial Motors, éstos han sufrido una disminución en sus ventas, debido al decrecimiento de la renta per cápita que está sufriendo el país, pues sus clientes no solo son de la provincia, sino de todo el país, y debido a la situación actual muchas de las personas han quedado desempleados o temen quedarse, y prefieren no quieren

arriesgarse a adquirir un vehículo y quedar endeudados, pues la mayoría de ellos no cuentan con el dinero para la compra en efectivo.

También la disminución de liquidez del sector, se debe al aumento de impuestos que hay que pagar para la transferencia de dominio del vehículo usado, y su matriculación, estas diligencias no se realizan fácilmente, y en muchos de los casos aumenta el valor del vehículo, más de lo previsto.

Debido a estas circunstancias los acreedores deciden no adquirir vehículos, trayendo consecuencias negativas, como la pérdida de solvencia del sector, y la toma de decisiones drásticas que afectan directamente a los empleados (rebaja de mano de obra).

1.2. Formulación y análisis crítico

Árbol de problemas

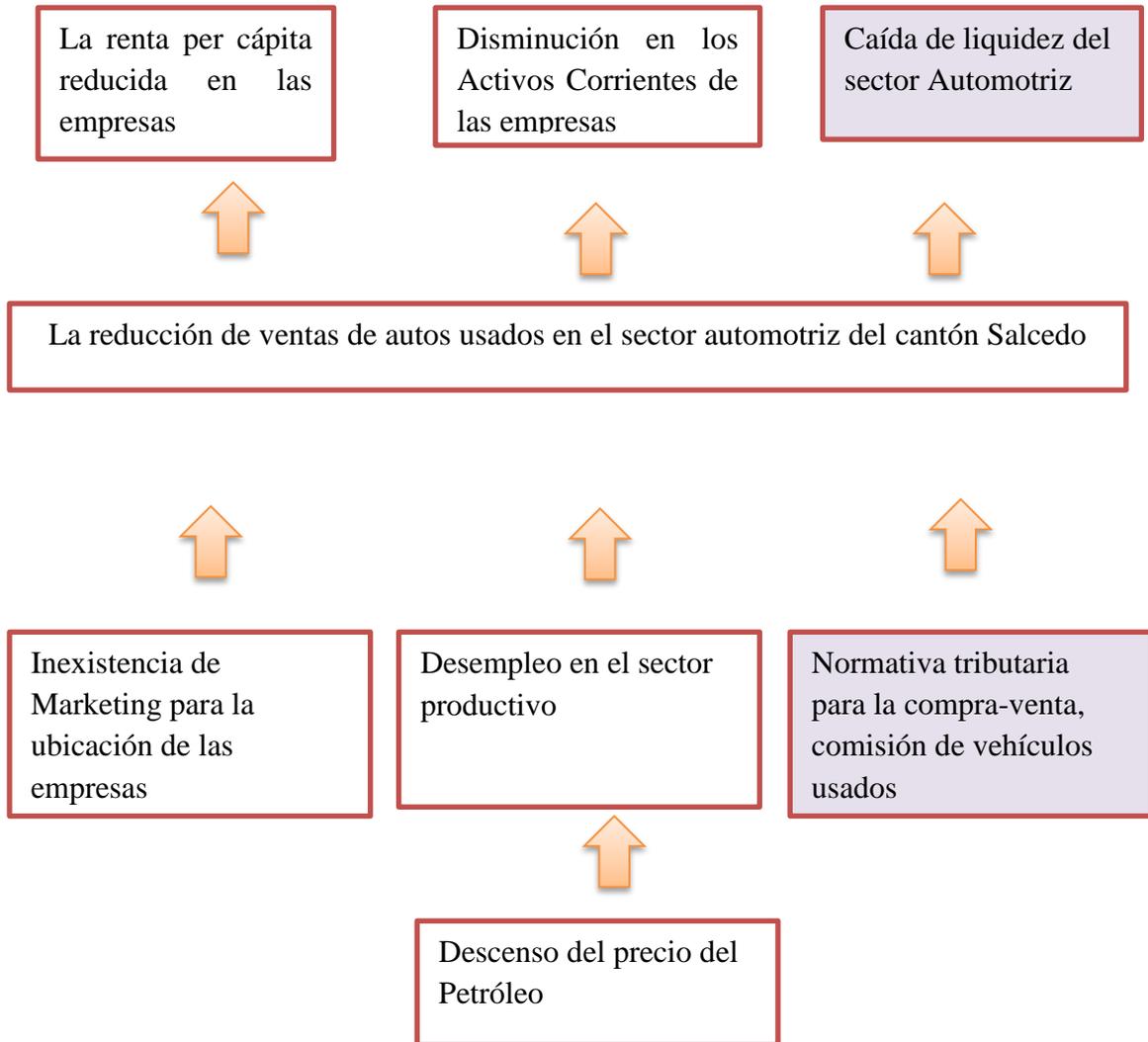


Gráfico N° 1: Árbol de Problemas

Elaborado por: López Jenny

El sector automotriz del cantón Salcedo, busca brindar servicios como la compra-venta, cambio y comisión de vehículos usados, para cubrir las necesidades de la ciudadanía y clientes en general, muchas de las veces la inexistencia de marketing para la ubicación de las empresas perjudica a sus ventas, es el caso de la apertura de la vía E35, afecto a

muchas empresas y microempresas del cantón, que lleva a la baja la rentabilidad de las mismas, por otro lado el descenso del precio del petróleo trajo como consecuencia el desempleo en el sector productivo, quienes son los consumidores de mencionados servicios, dando como consecuencia la disminución en los activos corrientes de las empresas, provocando un riesgo de solvencia en las entidades, también las normativas tributarias para la compra-venta, cambio y comisión de vehículos usados, ha provocado la disminución de ventas, dando como resultado la caída de liquidez del sector.

1.3. Justificación

El presente proyecto, justifica su desarrollo en la importancia sobre el aporte económico que brinda el Sector Automotriz al país, tomando en cuenta la situación económica actual que está atravesando el país, con la caída drástica de la oferta y la demanda, provocando una disminución de liquidez, un incremento en el desempleo, perjudicando en parte la estabilidad económica del estado.

Las Normativas Tributarias en el sector automotriz, desempeñan un papel importante, ya que los ingresos generados son montos muy significativos, en el año 2014 se reforma la Normativa Tributaria sobre la comercialización de compra-venta, cambio y comisión de vehículos usados, esta sería una de las causas por las cuales ha bajado la demanda en el sector.

La investigación ayudará a la resolución de los problemas que provoca la caída de ventas del sector, estableciendo posibles alternativas para mejorar la liquidez.

1.4. Objetivos

Objetivo general

Analizar el Impacto de la Normativa Tributaria evaluando la liquidez para verificar la estabilidad de las empresas en el mercado del sector Automotriz del Cantón Salcedo en el año 2016.

Objetivos específicos

- Evaluar la Normativa Tributaria, para la definición de las causales que afectan al Sector Automotriz.
- Examinar la Liquidez del Sector Automotriz, con la finalidad de verificarse la solvencia del sector.
- Proponer la implementación de un plan de mejoras, para que las empresas del sector Automotriz cumpla con sus metas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

En el trabajo investigativo de Núñez (2014), denominado: “La Planificación Tributaria y la Liquidez de las empresas Importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato”. En esta investigación la autora se planteó como objetivos: a) “Determinar los elementos de la planificación tributaria que cubran las necesidades del sector para su correcta aplicación en beneficio de las empresas mencionadas.”; b) “Determinar la metodología para la elaboración de una planificación tributaria.”; c) “Proponer una guía o directrices para la elaboración de una planificación tributaria para las empresas importadoras de repuestos del sector automotriz, con el fin de que las empresas puedan cumplir oportunamente con sus obligaciones tributarias”. Esta investigación fue producto de un complejo trabajo donde se utilizó la técnica de la encuesta, información que permitió aplicar el estadígrafo para la verificación de la hipótesis y formular, entre otros, las siguientes conclusiones: a) “La Planificación Tributaria afecta directamente a la liquidez de las empresas Importadoras del Sector Automotriz, las organizaciones al no conocer sus diversas obligaciones tributarias no pueden prevenir impactos económicos que pueden darse al momento de cancelar fuertes valores por conceptos de pago de impuestos pago de multas o de intereses.”; b) “Las empresas no manejan un adecuado flujo de caja para cubrir sus obligaciones tributarias, en algunos casos deben recurrir a financiamiento externo para cubrir las mismas.”; c) “Existen muchos elementos de planificación tributaria que cubren las necesidades del sector automotriz y se aplican de acuerdo al diagnóstico realizado.”; d) “No existe una Planificación Tributaria en las empresas importadoras de repuestos del sector automotriz de la ciudad de Ambato, esto no facilita el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y dificulta su flujo de dinero afectando su flujo de caja.”.

En el trabajo investigativo de Asencio (2014), denominado: “Análisis Tributario de los grandes contribuyentes del sector automotriz del Ecuador periodo 2007-2012”. En esta investigación la autora se planteó como objetivos: a) “Analizar las principales características del sector automotriz en el Ecuador.”; b) Desarrollar un análisis de los Grandes Contribuyentes del País y de los Grandes Contribuyentes del sector automotriz.”; c) “Analizar la evolución de la recaudación tributaria generada por el sector automotriz, durante el periodo 2007 – 2012 por concepto de Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a los Consumos especiales.”; d) “Analizar la evolución de la recaudación tributaria de los Grandes Contribuyentes del sector automotriz (Hyundai y Chevrolet), y su relación con la recaudación de los Grandes Contribuyentes de todo el País y el sector automotriz.”. Esta investigación fue producto de un complejo trabajo donde se utilizó la técnica de recolección de información, investigación que le permitió aplicar el estadígrafo para la verificación de la hipótesis y formular, entre otros, las siguientes conclusiones: a) “En Ecuador, el sector automotriz, constituye un importante eslabón dentro del engranaje del aparato productivo nacional, permite la movilización de las personas, mercancías, servicios; provee de una fuente de empleo (directo e indirecto) a más 100.000 personas; 78 contribuye a la economía del País, generando desarrollo, riqueza, bienestar, tributos; incorpora las nuevas tecnologías en todos los procesos, toma en consideración los aspectos ambientales; este sector se ha visto afectado por las regulaciones realizadas desde el 2008 por el gobierno nacional, con el afán de restringir la importación de vehículos y CKDs, y en su lugar incentivar la producción y comercialización de vehículos hechos en Ecuador.”; b) “Dentro de los 10 grupos económicos considerados “grandes contribuyentes”, el sector automotriz ecuatoriano ocupa la novena posición, y está apenas por encima del sector energía (ultimo en la lista). El primer lugar se registra para el sector Multisectorial, seguido del sector recursos no renovables, sector financiero, petróleo, y agroindustrial entre los principales. El sector automotriz representa en promedio el 6% de las contribuciones fiscales que realizan los 10 grupos o sectores económicos al SRI, y de las empresas que

conforman este sector automotor, Chevrolet es la que más aporta al fisco.”; c) “En base al análisis de la información estadística de este sector, tenemos que la producción nacional, la importación y las ventas de vehículos en nuestro País, a lo largo de la presidencia del gobierno actual, evidencia un crecimiento sostenido en el tiempo. Esto básicamente se debe entre otros factores a: la estabilidad de la economía anclada en la dolarización, las remesas de los compatriotas migrantes y a las fuentes de financiamiento existentes en el mercado financiero. Según estudios realizados, de cada 10 vehículos vendidos, aproximadamente 5 son negociados a crédito.”.

En el trabajo investigativo de Navarrete Silva y Mendoza Zambrano (2009), denominado: “Impacto en el Sector Automotriz y en la Recaudación de Servicios de Rentas Internas (SRI), del Incremento en las tarifas del impuesto al Consumo Especial (ICE) a los vehículos, en la ley de Equidad” .En esta investigación las autoras se plantearon con objetivo: “desarrollar a través de un modelo econométrico que explique la variación de la demanda de vehículos en el Ecuador, como consecuencia del incremento en el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), mediante un conjunto de variables explicativas relacionadas con factores del entorno macroeconómico, y de un grupo de variables microeconómicas que recopile el comportamiento individual de cada una de las unidades de estudio.”. Este artículo fue resultado de un complejo trabajo que mediante el Análisis de datos de Panel les permitido enunciar la siguiente conclusión: “se concluye en el presente trabajo con la prueba de que los aumentos efectuados por el gobierno en cuanto a las tarifas del ICEEE a la comercialización de vehículos genera una deducción en la venta de los mismos. Este resultado se fundamenta en un análisis de equilibrio parcial, lamentablemente a falta de cifras y publicaciones oficiales no permiten la realización de un modelo de equilibrio general donde se evalúen de manera global la incidencia de dicho incremento.”

En la investigación de Barzallo Guachichulla y Marín Duchi (2012) sobre “Estudio de los aspectos tributarios e importaciones en el sector automotriz por el periodo 2012”, se planteó como objetivos; a) “Difundir información relevante y suficiente que indique el efecto de las políticas gubernamentales en el precio final del sector automotriz; y, sus derechos y obligaciones que el marco legal tributario exige al sector.”; b) “Revisar de manera global el marco legal tributario que preside al sector automotriz.”; c) “Revisar de manera global los aspectos de los tributos y de las importaciones del año 2012.”; d) Desarrollar un ejercicio con datos supuestos sobre la importación de un vehículo, y cargarlas de obligaciones tributarias aplicadas y analizar su efecto en el precio final del bien.”. La metodología aplicada por los investigadores es utilizar el método deductivo, para alcanzar los objetivos o dar una respuesta concreta al problema presentado, es importante obtener conocimientos teóricos e investigativos, utilizando procedimientos lógicos.

Por lo que describiremos las importaciones y los tributos del sector automotriz en el Ecuador, las principales actividades de la industria automotriz y su normativa regulatoria, así como la contabilización de las operaciones para la importación de un vehículo y su respectiva liquidación. Una vez obtenida la información, fue procesada y se obtuvo las siguientes conclusiones; a) “Siendo que el Sector Automotriz es muy sensible a las políticas gubernamentales hemos considerado muy importante el estudio de los tributos que influyen en esta alza de precios tanto para el importador como para el consumidor final.”; b) “ la afectación directa al consumidor final cuando adquiere bienes importados por la falta de información sobre las importaciones y sus tributos a cancelar como: el Ad-valorem, el ICE, y el IVA; todos estos se incorporan al precio de venta al público.”; c) “El estudio de los tributos del comercio exterior permite a los empresarios planificar y presupuestar las mercaderías para poder cubrir sus demandas; evitando incurrir en realizar créditos que generen multas e intereses innecesarios.”; d) “Esta investigación nos permite presentar un análisis económico en el cual el desconocimiento de las nuevas regulaciones podrían afectar a los diferentes importadores, ocasionando incluso el cierre de empresas por una falta de

planificación en base a los costos que deben ser considerados en materia tributaria.”;

e) “Sirve de guía para la aplicación y uso de estudiantes y profesionales que desempeñen en sectores de la contabilidad de importadores en el sector automotriz.”.

En la investigación de Cedeño Mendoza (2014) nominado “Impacto tributario de las reformas a los consumos especiales en el sector automotriz del Ecuador período 2008-2011”, se planteó como objetivo “analizar la sensibilidad del sector automotriz a las variaciones macroeconómicas, por efecto de las tarifas de estos impuestos y establecer el impacto de este incremento en la cadena de comercialización automotriz y analizar la sensibilidad del sector automotriz a las variaciones macroeconómicas, por efecto de las tarifas. Por lo que la investigación, se desarrolló con datos retrospectivos y prospectivos debido a que se analizó esta problemática y para ello el diseño de la investigación fue de tipo analítico y descriptivo. Luego que realizo el análisis respectivo obtuvo las siguientes conclusiones: a) “Se concluye que en el país se ha realizado un esfuerzo importante por incrementar los ingresos tributarios y con ello, se ha reducido la dependencia de los ingresos petroleros, por lo tanto se cumplió la hipótesis planteada que señala que “el incremento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) ha afectado al volumen de comercialización y ventas de vehículos en el Ecuador”, ya que el esfuerzo recaudador estuvo dado por el margen presuntivo en su comercialización.”; b) “Los factores que incidieron en la aplicación de este tipo de tributo, se debió a su capacidad recaudatoria, funcionalidad como impuesto corrector de externalidades, que ha permitido aplicar de modo indirecto el principio de beneficio, al financiar gastos de actividades inherentes al bien gravado.”; c) “Este impuesto grava la venta y uso de vehículos importados y de producción nacional, para ambos sectores las ventas siempre se han incrementado, más que toda la nacional, ya que por efectos de esta Ley se ha encarecido la importación de vehículos, logrando mantenerse la demanda de este tipo de vehículos.”; d) “Según la norma planeada, es aplicada únicamente a los vehículos que cuesten hasta USD 30.000, y en el mismo sector se elimina la exoneración al

Impuesto al Valor Agregado (IVA), a los automotores híbridos. Mientras que los híbridos con valores menores a USD 30.000 de bajo cilindraje son exentos.”; e) “Es necesario señalar que este impuesto no lo pagan los vehículos de transporte público (Institucional, taxis y escolar), de carga pesada, ambulancias, estatales ni otros de uso productivo, con permiso de operación comercial, ya que se provocaría un efecto inflacionario en el país.”; f) “Esta reforma tributaria, ha permitido realizar una serie de modificaciones en el sector automotriz, en la cadena de comercialización con la nueva medida establecida en la reforma tributaria, ha afectado al precio de los automóviles, donde los compradores posponen inicialmente su compra.”; g) “Se concluyó que la administración tributaria puede incidir en los niveles de evasión, elevando la sensación de riesgo por incumplimiento. Para ello, básicamente debe aplicar los instrumentos, como las auditorías y las sanciones a los evasores.”.

2.2. Fundamentación científico – técnica

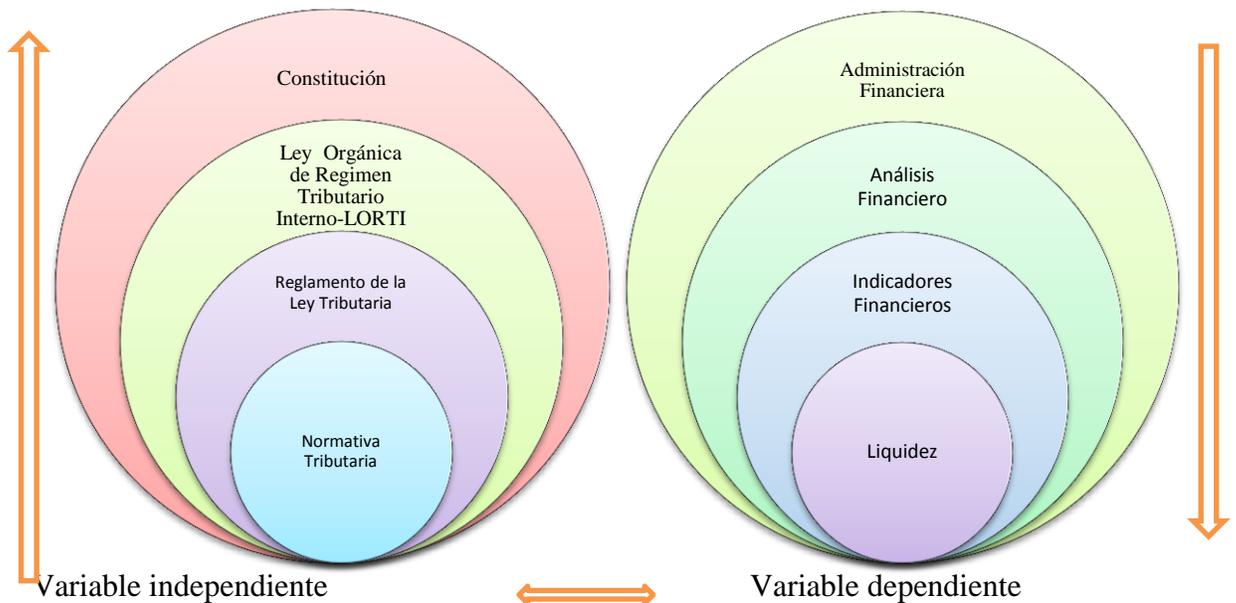


Gráfico N° 2: Red de categorías conceptuales
Elaborado por: Jenny López

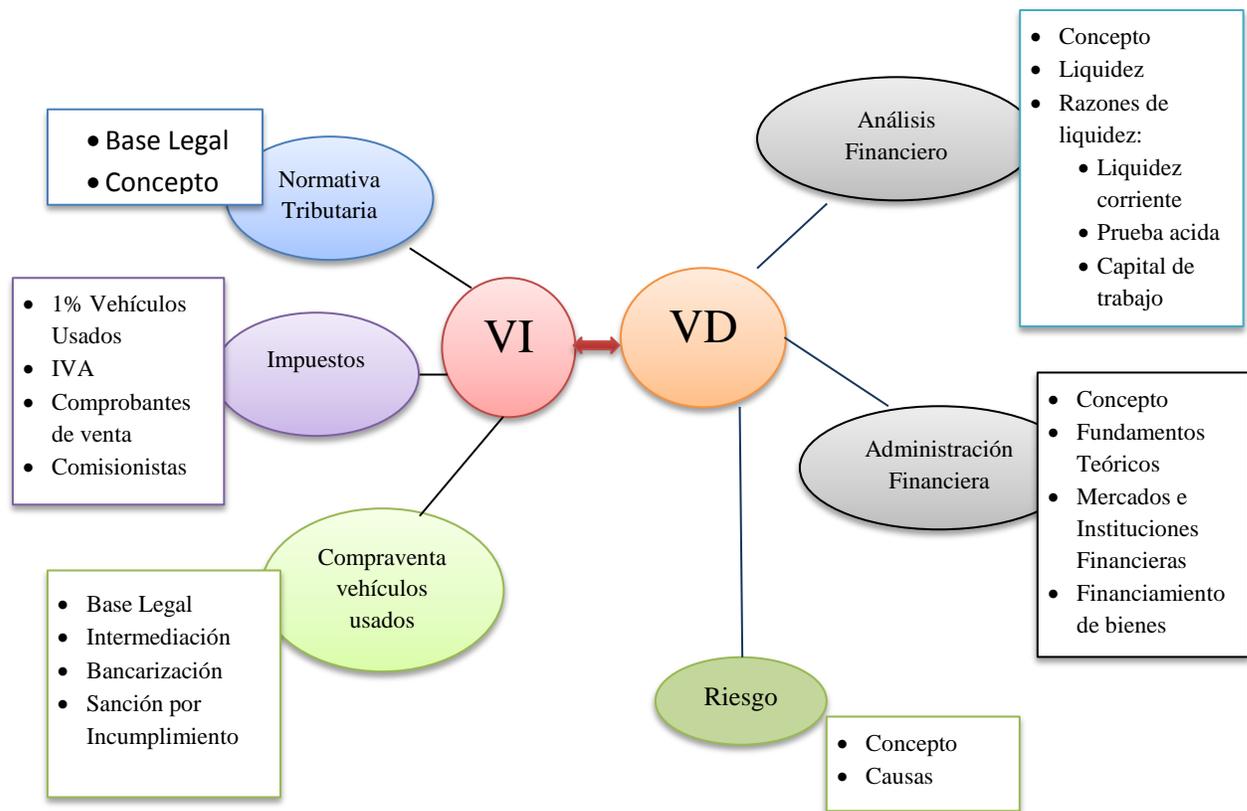


Gráfico N° 3: Constelación de ideas
Elaborado por: Jenny López

2.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

Normativa Tributaria

Para el doctor Ataliba, G. (1987, p.55), “el derecho tributario objetivo es el conjunto de normas jurídicas que regula la tributación, entendiéndose por tributación la acción estatal de tributar”. (Zapata Cruz , 2015, pág. 236)

En el mismo sentido Zapata (2015) manifiesta:

“Por tanto, al tratar sobre la tributación, es necesario señalar la norma tributaria que constituye desde su primera aparición el conjunto de reglas que debe cumplir un agente capaz en proporción al sistema cultural que se desarrolla, específicamente en el campo democrático.” (pág. 236)

Comentario: La Normativa Tributaria es el conjunto de leyes, reglamentos, normativas, tasas reformas, creadas para el cumplimiento de las obligaciones impuestas, para con el estado.

Base Legal

La Constitución de la República del Ecuador, publicada en su Registro Oficial 449 de 20 oct-2008, última modificación 13-jul-2011, en su Sección quinta, Régimen Tributario (2008) señala que:

“Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Art. 301.- Sólo por iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo de órgano competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley.” (pág. 95).

Según (H. Congreso Nacional La Comisión y Codificación, 2005) en el Código Tributario Publicado en su Registro Oficial Suplemento 38 de 14-jun.-2005 en su Título I, disposiciones fundamentales dice:

“Art. 2.- Supremacía de las normas tributarias.- Las disposiciones de este Código y de las demás leyes tributarias, prevalecerán sobre toda otra norma de leyes generales. En consecuencia, no serán aplicables por la administración ni por los órganos jurisdiccionales las leyes y decretos que de cualquier manera contravengan este precepto.

Art. 3.- Poder tributario.- Sólo por acto legislativo de órgano competente se podrán establecer, modificar o extinguir tributos. No se dictarán leyes tributarias con efecto retroactivo en perjuicio de los contribuyentes. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley. El Presidente de la República podrá fijar o modificar las tarifas arancelarias de aduana.

Art. 5.- Principios tributarios.- El régimen tributario se regirá por los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad e irretroactividad.

Art. 6.- Fines de los tributos.- Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.”

Impuesto 1% vehículos usados

Según (CONGRESO NACIONAL, 2010), de conformidad a la Ley Sustitutiva a la Ley de Creación del fondo de Vialidad para la provincia de Loja, Fondvial (Ley No. 92), Publicada en su Registro Oficial Suplementario 303 del 19-oct-2010 indica que:

“Art. 1.- Del Fondo de Vialidad.- Establécese el impuesto del uno por ciento (1%) sobre de la compra de vehículos usados en el país, que será pagado dentro de los treinta días siguientes de la fecha de suscripción del respectivo contrato de compraventa.”

Base imponible

“Art. 5.- De la Base Imponible.- La base para la determinación de este tributo no será inferior al respectivo avalúo de los vehículos motorizados señalado por el Ministerio de Finanzas y Crédito Público, de conformidad con lo previsto en el artículo 4 de la ley No. 004 expedida el 7 de diciembre de 1988, publicada en el Registro Oficial No. 83 del 9 de los mismos mes y año.” (CONGRESO NACIONAL, 2010) Ley Sustitutiva a la Ley de Creación del fondo de Vialidad para la provincia de Loja, Fondvial (Ley No. 92), Publicada en su Registro Oficial Suplementario 303 del 19-oct-2010.

IVA

Según (H. Congreso Nacional La Comisión de Legislación y Codificación, 2004) Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI, Registro Oficial Suplementario 463 del 17 de noviembre del 2004, en su Capítulo II Hecho Imponible y Sujetos del Impuesto dice que:

“Art. 63.- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del IVA:

a) En calidad de contribuyentes:

Quienes realicen importaciones gravadas con una tarifa, ya sea por cuenta propia o ajena.

a.1) En calidad de agentes de percepción:

1. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa;

2. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa. (...)”

Comprobantes de venta

Según (Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa, 2015) Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios (Decreto No. 430), Registro Oficial 448, 28-febrero-2015, en su Capítulo II del Emisión y entrega de comprobantes de venta, notas de crédito y notas de débito señala que:

“Art. 17.- Oportunidad de entrega de los comprobantes de venta y documentos autorizados.- Los comprobantes de venta y los documentos autorizados, referidos en este reglamento, deberán ser entregados en las siguientes oportunidades:

a) De manera general, los comprobantes de venta serán emitidos y entregados en el momento en el que se efectúe el acto o se celebre el contrato que tenga por objeto la transferencia de dominio de los bienes o la prestación de los servicios; (...)”

Comisionistas

Según (Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa, 2015) Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Decreto No. 374), Registro Oficial 448, 28-febrero-2015, en su Capítulo I Objeto del Impuesto y Hecho Imponible, establece que:

“Art. 149.- Pago de comisiones a intermediarios.- Los comisionistas, consignatarios y en general, toda persona que compre o venda habitualmente bienes corporales muebles o preste servicios por cuenta de terceros son sujetos pasivos, en calidad de agentes de percepción del Impuesto al Valor Agregado, por el monto de su comisión.

En el caso de pago de comisiones por intermediación, el comisionista deberá emitir una factura por su comisión y el Impuesto al Valor Agregado correspondiente y quien la pague, si es agente de retención, deberá proceder a retener el porcentaje de IVA que mediante resolución establezca el Servicio de Rentas Internas.”

[...]

“Art. 162.- Ventas de mercaderías a consignación.- En el caso de ventas de mercaderías entregadas a consignación, el consignatario emitirá el comprobante de venta y cobrará el IVA respectivo en cada transacción que realice; y el consignante emitirá las facturas y cobrará el IVA correspondiente con base a las liquidaciones mensuales que deberá efectuar con el consignatario, salvo el caso de productos gravados con impuesto a los consumos especiales, que no podrán salir de los recintos fabriles sin que el IVA y el ICE hayan sido pagados.

Los sujetos pasivos del IVA abrirán una cuenta de orden denominada "Mercaderías en Consignación", en la que se registrarán todos los movimientos de salidas, recepciones, reposiciones y devoluciones de los productos gravados.” (REGLAMENTO PARA APLICACION LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (Decreto No. 374), 2015) Registró Oficial 448, 28-febrero-2015.

Compraventa vehículos usados

Según (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, 2014) La Resolución No. NAC-DGERCG14-00575 - Comercialización vehículos usados, Registro oficial 305 de 06 de agosto de 2014, resuelve:

“Art. 3.- Actividad de compraventa de vehículos automotor usados.

1. Son actividades de compraventa de vehículos automotor, aquellos que se realicen con habitualidad para incorporarlos al inventario o como mercaderías, con el propósito de venderlos y obtener utilidad por la misma. La misma consideración tendrá el vehículo que reciba como precio o parte del precio de otro vehículo.
2. La adquisición de los vehículos para incorporar al inventario o como mercadería, si el transmitente es sujeto pasivo del IVA, deberá sustentarse en la correspondiente factura, gravada con IVA de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.
3. La adquisición de los vehículos para incorporar al inventario o como mercadería, si el transmitente actúa como particular, no sujeto pasivo de IVA, deberá sustentarse con una liquidación de Compra de Vehículo Usado.
4. La transmisión de los vehículos está sujeta a IVA sobre la totalidad del precio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.
5. Las operaciones descritas en los apartados 2, 3 y 4 deberán sustentarse, además, en los siguientes documentos, que se conservaran al menos durante el plazo general de prescripción de las obligaciones tributarias.
 - a) Contratos de compraventa suscritos por las partes intervinientes.
 - b) Comprobante de pago del Impuesto a la transferencia de vehículos que corresponda asumir al adquirente, en virtud de la Ley de Creación del Fondo de Vialidad para la provincia de Loja.
 - c) Inscripciones que correspondan en el registro de matrículas de vehículos automotores.
6. En los casos de permuta de vehículos, o de entrega como precio o parte del precio de otro vehículo, se aplicarán las normas de este artículo que sean el caso.
7. En la liquidación de compra de vehículo usado figurar como vendedor el propietario del vehículo según consta en la matricula, o quien cuente con el poder suficiente y debidamente conferido por el propietario para la transferencia del vehículo.

Artículo 4.- Actividades de intermediación en la compra venta de vehículos automotor usados.

1. Son actividades de intermediación en la compraventa de vehículos automotor usados, aquellos servicios que se presten para facilitar la venta de vehículos del que el intermediario no sea propietario, y sean de la clase que fueran dichos servicios (negociación, promoción, depósitos, exhibición, mantenimiento, gestión de trámites para el cambio de titularidad, financiación del precio que se espera obtener, etc.), y cuya remuneración, explícita o implícita, consista en una comisión fija o porcentual, monetaria o en especie, sobre el precio de venta final.
2. La intermediación en la compraventa de vehículos automotor está sujeta a IVA sobre el valor de los servicios prestados, debiéndose emitir la factura correspondiente a la persona que realizó el encargo en el momento en que se conozca el precio cierto por el que se efectuó la venta, de conformidad con lo dispuesto con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.
3. El intermediario que vaya a gozar de la posesión del vehículo automotor durante todo o parte del tiempo en que se desarrollen sus servicios, entregara a su propietario un Acta de Entrega – Recepción de Vehículos Usados, que no servirá para sustentar costos y gastos.
4. Las actividades de intermediación en la compraventa de vehículos automotor deberán formalizarse, además, en los siguientes documentos:
 - a. Contratos de prestación de servicios suscritos por las partes intervinientes, donde se recoja al alcance de los mismos, la forma de remuneración, y cualquier otra cláusula que refleje la incidencia económica de la operación, o su financiamiento.
 - b. Si los servicios consisten en la gestión de trámites administrativos para el cambio de titularidad, el intermediario conservara copia documental de las gestiones realizadas que acrediten la compraventa entre quien le hizo el encargo y el adquirente final, así como el cumplimiento de las obligaciones administrativas y tributarias a que hace referencia el apartado 5 del artículo anterior.
5. En el Acta de Entrega – Recepción de Vehículos Usados Figurará como mandante, comitente o consignante, según corresponda, el propietario del vehículo o quien cuente con poder suficiente y debidamente conferido por el propietario para el encargo de intermediación o venta en su nombre. De acuerdo con la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, el propietario del vehículo es quien figure en la matrícula del mismo.

Art. 5.- Representación legal en la actividad de intermediación

Quienes realicen actividades de intermediación, contarán con poder suficiente debidamente conferido cuando el mandato se extienda a la facultad de transferir el vehículo a nombre del propietario. Dicho servicio será parte de los servicios facultados por el intermediario, y no constituye una transferencia entre el propietario del vehículo e intermediario; ello sin perjuicio del Impuesto a la Transferencia de Vehículos, que corresponde asumir al adquirente final del vehículo, conforme a lo establecido en la Ley de Creación del Fondo de Vialidad para la Provincia de Loja.

[...]

Artículo 7.- Obligación de bancarización

Quienes intervengan en las operaciones comerciales previstas en la presente Resolución, y que supongan entregadas de efectivo por montos superiores a cinco mil dólares de los Estados Unidos de América USD \$ 5.000,00, deberán utilizar las instituciones del sistema financiero para realizarlas, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Artículo 8.- Sanción por incumplimiento.

1. El incumplimiento de las obligaciones tributarias desarrolladas en la presente Resolución serán sancionadas con los instrumentos que ofrecen las normas sancionadoras tributarias.
2. En particular la falta de sustento documental que soporte la posesión de los vehículos será motivo de incautación provisional, de conformidad con lo previsto en la Disposición General Séptima de la Ley para las Reformas de las Finanzas Públicas. El propietario que acredite tal calidad, o el legítimo tenedor que acredite dicha condición con poder debidamente conferido por éste, podrán recuperar el vehículo.”

2.2.2. CONTEXTUALIZACIÓN VARIABLE DEPENDIENTE

Análisis financiero

Según manifiesta desde una concepción clásica en su investigación Sanz Santolaria (1999), “el análisis financiero se corresponde con una investigación sobre la liquidez de la empresa, es decir, una confrontación entre las realizaciones monetarias y las obligaciones financieras correspondientes a un periodo determinado.” (pág. 183)

De acuerdo como manifiesta en su investigación Nava Rosillón (2009),

El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares;

pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. (pág. 607)

Comentario: El análisis financiero consiste en la interpretación de la información contable de una empresa, investigación que se utiliza para la toma de decisiones.

Liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo conforme se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, la facilidad con la que paga sus facturas. (Gitman, 2003, pág. 49)

Indicadores o Razones Financieras

Los analistas y gerentes financieros consideran bastante útil calcular razones financieras al interpretar los estados financieros de una compañía. Una razón financiera es simplemente una cantidad dividida entre otra. Usted encontrará que casi todas las decisiones que utilizan información contable se apoyan en razones financieras que se concentran en aspectos específicos de la compañía.

El número de razones financieras que podrían crearse es prácticamente ilimitado, pero hay ciertas razones básicas que se usan con frecuencia. Estas razones se pueden agrupar en seis clases: *de liquidez, de rotación de activos, de aplacamiento, de cobertura, de rentabilidad y de valor de mercado*. (...) (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000, pág. 88)

Según Córdoba Padilla (2012) manifiesta que:

Las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa a partir del análisis de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General, no es solo con la

aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada sino además con la interpretación del valor de la razón. (pág. 99)

Razones de liquidez

Las razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo (o actuales) para cumplir con obligaciones. A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidades.

Liquidez corriente. La liquidez corriente es una de las razones de liquidez más generales y empleadas.

$$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

[...]

Razón de la prueba ácida (rápida) Los activos corrientes menos los inventarios divididos entre los pasivos corrientes. Indica la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con sus activos de mayor liquidez.

Razón de la prueba ácida (rápida). Una medida más conservadora de la liquidez es la razón de la prueba ácida, o rápida.

$$\frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

[...] (Van Horne & Wachowicz, Jr. , 2010, págs. 138-139).

En este mismo sentido Briseño Ramirez (2006) manifiesta que:

La razón del circulante, la prueba del ácido y el capital neto de trabajo son indicadores que nos ayudan a determinar la liquidez de una empresa.

Circulante

La razón del circulante nos sirve para determinar la capacidad de un negocio ante sus responsabilidades en el corto plazo. Entre más alta sea esta razón, significa que la empresa tendrá mayor liquidez.

La fórmula es la siguiente y el resultado se mide en veces:

$$\text{Razón del Circulante} = \frac{\text{Activos Circulante}}{\text{Pasivos Circulante}}$$

[...]

Prueba del Ácido

No todas las cuentas del activo circulante son igual de líquidas, de hecho, *Inventarios* es la cuenta menos líquida del activo circulante.

La razón rápida o prueba del ácido es un indicador que me ayuda a determinar la capacidad de un negocio para cumplir con sus responsabilidades en el muy corto plazo. A diferencia de la razón del circulante, no se tienen en cuenta los inventarios por no ser tan líquidos.

La fórmula es la siguiente y el resultado es dado en veces:

$$\text{Prueba del Ácido} = \frac{(\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivos Circulante}}$$

[...]

Capital Neto de Trabajo

Para medir la liquidez total de una empresa es importante conocer el capital neto de trabajo. Éste es un indicador que sirve para saber cuánto dinero habría en caso de liquidar el pasivo circulante.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a corto Plazo}$$

[...] (págs. 50-52)

Comentario: Las razones o indicadores financieros son herramientas que se usa para medir el estado en el cual se encuentra la empresa, se puede analizar su liquidez, rentabilidad, solvencia, etc.

Riesgo de Liquidez

“Riesgo de liquidez radica en la dificultad para hacer frente a obligaciones de pago futuras, en cuyo caso hablaremos de *Riesgo de Liquidez en flujo de caja.*” (Feria Domínguez, 2005, pág. 4)

Administración financiera

El concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía. (Gitman & Zutter, 2012, pág. 3)

Según (Navarro Castaño , 2003) manifiesta que:

La gerencia financiera se preocupa por evaluar el grado de satisfacción de los propietarios. El objetivo y la meta de los inversionistas o propietarios, como ya dijimos, es obtener un grado de utilidad de acuerdo con sus expectativas. El primer paso, por consiguiente, es definir el indicador o medidor que permita verificar qué tan cerca o lejos se está de este objetivo. Para el efecto se requiere definir las características de la brújula que guía a la empresa en la búsqueda de esta meta. (pág. 13)

Para (Fernández, 1989), manifiesta que:

La administración financiera de la empresa cuenta con una estructura teórica bien desarrollada que ofrece una forma rigurosa de pensar y acotar los problemas financieros del mundo real. En tanto que disciplina científica responde a la triple exigencia de describir la realidad económico-financiera de la empresa, facilitar la explicación de su comportamiento y formular predicciones científicas mediante la elaboración de modelos, en particular sobre el funcionamiento de los mercados financieros y la valoración de los activos financieros en los mismos. (.....)

Marco conceptual

La teoría financiera trata de estudiar la racionalidad de comportamiento de un agente económico – empresa, inversores individuales - ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría financiera busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros. (págs. 719-720)

Para Besley & Brigham (2009), “La administración financiera se enfoca en decisiones que las empresas toman respecto de sus flujos de efectivo. En consecuencia, la administración financiera es importante en cualquier tipo de empresas, sean públicas o privadas, que manejen servicios financieros o fabriquen productos.” (págs. 5-6)

Para Van Horne & Wachowicz (2010),

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración. (pág. 2)

Comentario: La administración financiera busca el desarrollo de la empresa, mediante la toma de decisiones, y la evaluación mediante indicadores, que confirmen hasta donde se alcanzó la meta propuesta.

Mercados e Instituciones Financieras

Las instituciones financieras, que incluyen bancos, compañías de seguros, ahorro y préstamo, uniones de crédito, son parte integral del mercado de servicios financieros. El éxito de estas organizaciones está sujeto a los diferentes tipos de instrumentos financieros como hipotecas, préstamos para adquirir automóvil y certificados de depósito que las instituciones financieras ofrecen. (Besley & Brigham, 2009, pág. 5).

Financiamiento de bienes

Una faceta importante de la administración del financiamiento implica suministrar el financiamiento necesario para respaldar los bienes. Se dispone de una amplia

variedad de fuentes de financiamiento cada una tiene ciertas características como costo, vigencia, disponibilidad, derechos sobre los bienes y otros términos por proveedores de capital. Con base a estos factores, el director financiero debe determinar la mejor mezcla de financiamiento para la empresa. Debe considerar las implicaciones para la riqueza de los accionistas cuando tome estas decisiones. (Van Horne & Wachowicz, Jr. , 2010, pág. 13)

2.3. Preguntas directrices y/o Hipótesis

Preguntas directrices

- ¿Qué impacto tiene la Normativa Tributaria en la liquidez del sector automotriz?
- ¿Cómo afecta las Reformas Tributarias en las ventas de las empresas automotrices?
- ¿Cómo afecta el desempleo en el sector automotriz del cantón Salcedo?

Hipótesis

La Normativa Tributaria es lo que conlleva a la disminución de liquidez del sector automotriz del cantón Salcedo en el año 2016.

CAPÍTULO III

METODOLIGÍA

3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1.1. Modalidad

El diseño de la investigación responde a las siguientes modalidades:

Investigación de Campo

De acuerdo como manifiesta Arias (2012) en su libro *El Proyecto de Investigación*:

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental. (pág. 31)

En este sentido, Guber (2001), “el trabajo de campo etnográfico es una de las modalidades de investigación social, que más demanda del investigador, comprometiendo su propio sentido del mundo, del prójimo y de sí mismo, de la moral, de destino y del orden.” (pág. 121)

Por otra parte Tamayo y Tamayo (2004) señala:

Cuando los datos se recogen directamente de la realidad, por lo cual los denominamos primarios, su valor radica en que permiten cerciorarse de las verdaderas condiciones en que se han obtenido los datos, lo cual facilita su revisión o modificación en caso de surgir dudas. (pág. 110)

En este caso, la investigadora ha procedido a involucrarse con los Gerentes, Contadoras y Administrador de las casas comerciales de compraventa, cambio y comisión, de vehículos usados seminuevos, ubicados en el cantón Salcedo, de manera que se conviertan en fuente de información directa respecto a la Normativa Tributaria y la liquidez en el sector automotriz.

Investigación Bibliográfica- documental

De acuerdo con Bernal Torres (2006), “La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual de conocimiento respecto del tema objeto de estudio”. (pág. 110)

En este mismo sentido para Arias (1999), la investigación documental “es aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos y otros tipos de documentos.” (pág. 21)

Respecto a este tema, cabe mencionar que las principales fuentes documentales según Ramirez Atehortua & Zwerg Villegas (2012) se utilizan:

Documentos de cualquier especie tales como fuentes bibliográficas, hemerográficas o archivísticas; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en archivos como cartas, oficios, circulares, expedientes. También abarca la revisión de documentos gráficos y sonoros. (pág. 100)

Por otra parte Rojas Crotte (2011), sobre las técnicas de investigación documental señala que:

Se habla de técnicas de investigación documental, que se orientan a trabajo con información contenida en soportes documentales como impresos, grabaciones o relacionada con computadoras y redes virtuales; o técnicas de campo, cuando se trabaja con personas, con lugares o con aparatos. (pág. 279)

Indudablemente se cumplirá un riguroso estudio a la información, en relación con el problema de investigación, mediante la lectura, resúmenes de documentos, que servirán para relacionar el pasado con el estado actual del sector automotriz, con el propósito de aclarar, entender y explicar el problema objeto de estudio.

Por tanto, la investigación se ha realizado principalmente mediante la revisión de documentos de tipo escrito tales como leyes, reglamentos, normativas, circulares, libros, periódicos, revistas, estudios y proyectos relacionados con las variables del problema.

Para el caso del presente proyecto, la investigación documental se ha desarrollado mediante la revisión de toda la información referente al problema, es decir, aspectos relacionados con las Normativa Tributaria de compra-venta, comisión y cambio de vehículos usados y la liquidez, para lo cual se ha consultado todo el material disponible como fuente de referencia.

3.1.2. Enfoque

Cuantitativo y Cualitativo

La presente investigación, se halla enmarcada dentro del enfoque mixto; cuanti – cualitativo.

En lo expuesto por Gómez (2006) señala que:

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo, y en el uso de la estadística para intentar establecer con exactitud patrones en una población. (Por ejemplo un censo es un enfoque cuantitativo del estudio demográfico de la población de un país)

El enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, sin contero. (pág. 60)

Por otra parte los estudios cualitativos y cuantitativos, los cuales de acuerdo con Gómez (2006), manifiesta que:

Un estudio cuantitativo regularmente elige una idea, que trasforma en una o varias preguntas de investigación relevantes; luego de estas deriva hipótesis y define

variables, desarrolla un plan para probar las hipótesis (diseña la investigación); mide las variables en un determinado contexto; analiza las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando la estadística), y establece una serie de conclusiones respecto de la (s) hipótesis. Sus resultados son informes estadísticos que por lo general utilizan gráficos para su mejor interpretación.

Los estudios cualitativos involucran la recolección de datos utilizando técnicas que no pretenden asociar las mediciones con números (no pretenden cuantificar), tales como observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, evaluación de experiencias personales, inspecciones de historias de vida, interacción con grupos o comunidades e introspección.

Se conducen básicamente en ambientes naturales, donde los participantes se comportan como lo hacen en su vida cotidiana. (no hay situaciones artificiales generadas por el investigador, como en un experimento). (pág. 61)

En este mismo sentido Tamayo (2004), explica que: “INVESTIGACIÓN CUALITATIVA” por su enfoque metodológico y su fundamentación epistemológica tiende a ser de orden descriptivo, orientando a estructuras teóricas, y suele confundirse con la investigación etnográfica dado su origen y su objeto de investigación.

Por otra parte según información presentada por Hernandez, Fernández, & Baptista (2006) el enfoque cuantitativo “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.”. (pág. 4)

3.1.3. Nivel de investigación

Teniendo como efecto la forma y el momento en que será analizado el problema de la presente investigación comprende dos niveles:

Investigación Exploratoria

Según Namakforoosh (2005), manifiesta que:

El objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudios ayuda a dividir un problema muy grande y llegar a unos subproblemas, más precisos hasta en la forma de expresar las hipótesis. Muchas veces se carece de información precisa para desarrollar buenas hipótesis. La investigación exploratoria se puede aplicar para generar el criterio y dar prioridad a algunos problemas. (pág. 89)

Para Moran y Alvarado (2010), “la investigación exploratoria se efectúa cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado y del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes.” (pág. 8)

En este sentido Hernandez, Fernández, & Baptista (2006), explican que la investigación exploratoria:

Se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. (pág. 79)

Investigación descriptiva

En lo referente a la Investigación descriptiva Tamayo y Tamayo (2004) señala que:

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo o cosa de conduce o funciona en el presente. (pág. 46)

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta.

En este mismo sentido Malhotra (2004) explica que: “Es explorar o examinar un problema o situación para proporcionar conocimiento y entendimiento.” (pág. 76)

Por su parte Lafuente & Marín (2008) manifiestan que: “La investigación descriptiva la llevamos a cabo cuando queremos mostrar las características de un grupo, de un fenómeno o de un sector, a través de la observación y medición de sus elementos.” (pág. 9)

Es decir, en este tipo de investigación se busca exponer las características más destacadas relacionadas al problema en estudio.

3.2. Población, muestra y unidad de investigación.

3.2.1. Población

Vargas Sabadías (1995), señala que “Llamamos población o universo al conjunto de los elementos que van a ser observados en la realización de un experimento. Cada uno de los elementos que componen la población es llamado individuo o unidad estadística.” (págs. 33- 34)

La población en esta investigación es de 6 personas, las cuales son 2 Contadoras, 1 Administrador y los 3 Gerentes, de los tres patios de compraventa, comisión y cambio de vehículos usados, existentes en el cantón Salcedo.

Tabla N° 1: Población

N°	Persona	Cargo	Empresa
1	Tec. Néstor Aurelio Villacís García	Gerente	Sociedad Civil “Vehículos Salcedo”
2	Lic. Luis Oswaldo Porras Villacís	Gerente	Jos Car’s
3	Ing. Luis Antonio Villacís Rengifo	Gerente	Ecuatorial Motors
4	Lic. Gina Elizabeth Solís Torres	Contadora	Sociedad Civil “Vehículos Salcedo”
5	Rina Isabel Guevara Toaza	Contadora	Jos Car’s
6	Ing. Luis Vicente Chilingua Chilingua	Administrador	Ecuatorial Motors

Fuente: Empresas sector automotriz del cantón Salcedo

Elaborado por: Jenny López

3.2.2. Muestra

Icart, Fuentelsaz y Pulpón (2006), manifiestan que “es el grupo de individuos que realmente se estudiarán, es un subconjunto de la población.” (pág. 55)

3.3. Operacionalización de las variables

Hernández Chavarría (2002), señala que “definición de esa variable (conceptualización) y elección del sistema de cuantificación a que será sometida para evaluar su impacto en el problema de estudio.” (pág. 260)

3.3.1. Operacionalización de la variable independiente: Normativa Tributaria

Tabla N° 2: Normativa Tributaria

Conceptualización	Categorías/ Dimensiones	Indicadores	Ítem	Termino / Instrumento
Conjunto de leyes, reglamentos, normativas, reformas, creadas para reglamentar las obligaciones de los habitantes de un país, mediante el pago de impuestos.	<p>Compra y venta de vehículos usados</p> <p>Comisión por venta de vehículos</p> <p>Impuesto</p>	<p>Valor de la transacción + 14% IVA</p> <p>Valor de comisión u honorarios + 14% IVA</p> <p>IVA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Los impuestos creados para la compraventa, comisión de vehículos usados ha disminuido la comercialización? • ¿Los contratos de compra-venta, lo realizan directamente los contratantes, ante el/la señor/a Notario/a? • ¿Para la compraventa, cambio y comisión de vehículos usados exigen la documentación actualizada? • ¿Ha perjudicado el incremento al 14% del IVA, en la compraventa de los vehículos usados? 	<p>Encuesta Cuestionario</p>

Elaborado por: López Jenny

3.3.2. Variable Dependiente: Liquidez

Tabla N° 3: Liquidez

Conceptualización	Categorías/ Dimensiones	Indicadores	Ítem	Termino / Instrumento
La liquidez es la capacidad que tiene una empresa, para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y obtener dinero en efectivo.	Razón Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa cumple a tiempo con sus obligaciones financieras a corto plazo? 	Encuesta Cuestionario
	Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa tiene efectivo disponible para solventar sus obligaciones? 	
	Capital Neto de Trabajo	$\text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa tiene dependencia financiera? 	

Elaborado por: López Jenny

3.4. Descripción detallada del tratamiento de la información

3.4.1. Plan de recolección de la información

- **Definición de los sujetos: Personas u objetos que van a ser investigados.**

Para el presente proyecto las personas que tienen incidencia en la investigación son los Gerentes, Contadores/as y Administrador de las tres empresas automotrices existentes en el cantón Salcedo.

- **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.**

En el proceso de recolección de información, se utilizó el cuestionario y la encuesta.

- **Instrumentos seccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación**

Para la investigación se utilizó el cuestionario como herramienta de averiguación.

- **Selección de recursos de apoyo (equipo de trabajo)**

Para la investigación se contó con la colaboración y el conocimiento en el ramo del personal del departamento contable, administrativo, y los Gerentes de las empresas automotrices del cantón Salcedo.

- **Explicación de procedimientos para la recolección de información, como se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.**

- ✓ **¿Cuándo?** El desarrollo del trabajo de campo se realizó durante el año 2016
- ✓ **¿Dónde?** El lugar seleccionado para la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, fue el cantón Salcedo.

- ✓ **¿Cuántas veces?** La técnica de recolección de información ha sido aplicada por una sola vez.

3.4.2. Plan de procesamiento de información

Según Bernal (2006), manifiesta que el procesamiento de datos:

Consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos y las hipótesis o preguntas de la investigación realizada, o de ambos. (pág. 181)

Por tanto, se puede decir que este proceso investigativo es una parte importante, puesto que el método estadístico de datos permitirá la determinación de conclusiones y recomendaciones en concordancia con los objetivos y la hipótesis planteada.

Para el caso del presente estudio, el procesamiento de datos comprendió:

- **Revisión crítica de la información recogida**, es decir eliminación de información incorrecta, incompleta, contradictoria.
- **Repetición de la recolección**, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis**, manejo de información, y estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

3.4.3. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos**, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis, planteadas en la presente investigación.
- **Interpretación de los resultados**, con el apoyo del marco teórico, en los aspectos pertinentes de la investigación.

- **Comprobación de hipótesis**, en la presente investigación se desarrolló la comprobación mediante la prueba de la t de Student, que según Bernal (2010) es una “prueba estadística para evaluar hipótesis en torno a una media, cuando los tamaños de la muestra n son menores de 30 mediciones ($n < 30$), y se requiere saber si existe diferencia significativa entre la medida de la muestra y la medida poblacional.” (pág. 212)
- **Establecimientos de conclusiones y recomendaciones**, las conclusiones y recomendaciones provienen del cumplimiento de los objetivos específicos; mientras que las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Principales resultados

Una vez que se ha cumplido con la etapa de recolección de información, es decir, cuando se han conseguido todos los datos necesarios para el desarrollo de la investigación; el siguiente paso es el análisis de los mismos.

Como lo indica Fidias G. Arias (2012) “Consiste en exponer el significado de los hallazgos obtenidos y compararlos con los estudios previos (antecedentes de investigación), para establecer semejanzas, coincidencias, diferencias y contradicciones.” (pág. 139)

Para el presente estudio, el análisis utilizado es de tipo cuantitativo por cuanto la técnica empleada para la recolección de información fue la encuesta.

La encuesta se aplicó a 6 personas de las tres empresas del sector automotriz del cantón Salcedo.

1. ¿Para la compra y venta, cambio y comisión de Vehículos Usados, ha influido la facturación en su negocio?

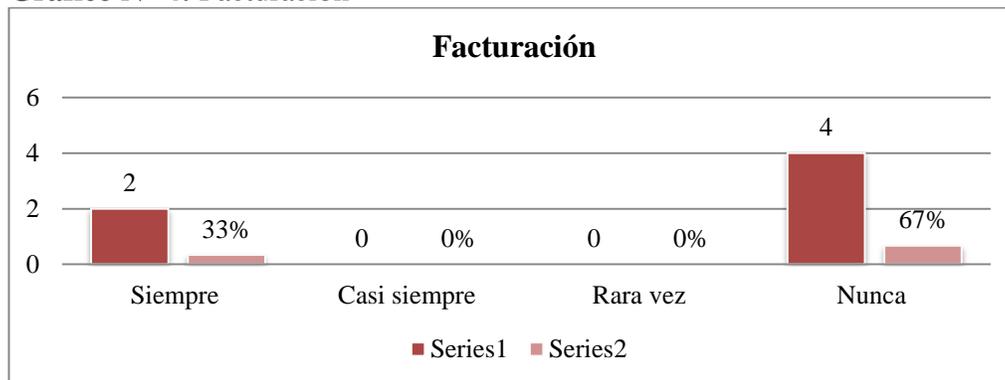
Tabla N° 4: Facturación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	33%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	4	67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 4: Facturación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 33% de los encuestados dice que siempre ha influido la facturación en su negocio, mientras que el 67% dice que nunca ha influido porque siempre han facturado.

Interpretación

La facturación en las empresas siempre ha sido obligatoria, es por eso que no se ven afectadas cuando existen reformas en la ley a la que se rigen.

2. ¿Cree usted que la Resolución para la comercialización de vehículos usados ha facilitado la tramitación ante los entes recaudadores de impuestos?

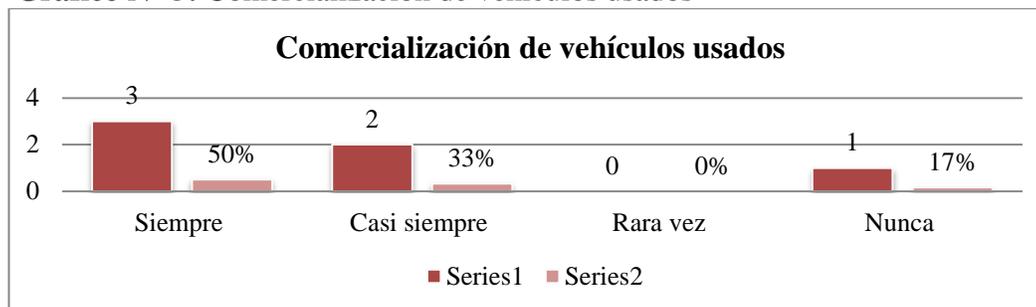
Tabla N° 5: Comercialización de vehículos usados

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	50%
Casi siempre	2	33%
Rara vez	0	0%
Nunca	1	17%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 5: Comercialización de vehículos usados



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 50% dice que siempre la Resolución para la comercialización de vehículos usados ha facilitado la tramitación ante los entes recaudadores de impuestos, mientras el 33% indica que casi siempre y tan solo el 17% expresa que nunca ha facilitado.

Interpretación

Según los resultados de la encuesta los entes recaudadores tienen sus propios procedimientos para la recaudación, y la resolución para la comercialización de vehículos usados controlando los ingresos y egresos de los mismos.

3. ¿Los comprobantes de venta autorizados para la compra y venta o intermediación de vehículos usados, garantizan la transferencia del vehículo?

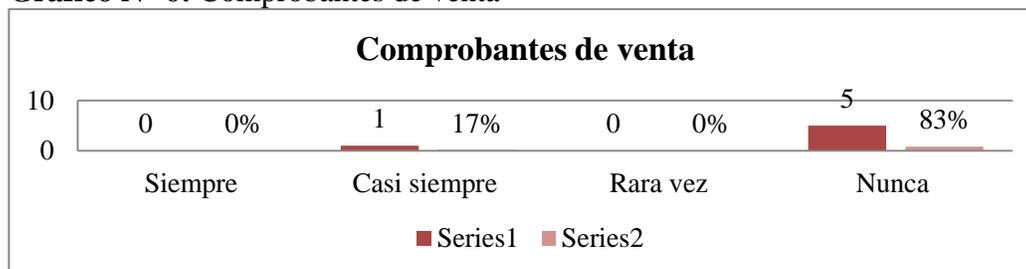
Tabla N° 6: Comprobantes de venta

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	0	0%
Nunca	5	83%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 6: Comprobantes de venta



Fuente:

Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 17% dice que casi siempre los comprobantes de venta autorizados para la compra y venta o intermediación de vehículos usados, garantizan la transferencia del vehículo, mientras el 83% indica que nunca garantizan la transferencia pues son comprobantes que controlan la parte tributaria.

Interpretación

Los comprobantes de venta autorizados para la compra y venta o intermediación de vehículos usados, son documentos para poder sustentar que recibimos el vehículo para su venta o comisión, y el único documento que garantiza la transferencia del vehículo es el contrato de compra y venta, celebrando en una Notaría de la ciudad en la que se realiza su entrega.

4. ¿Cuál es el medio de recaudación que usted ocupa cuando vende un automotor?

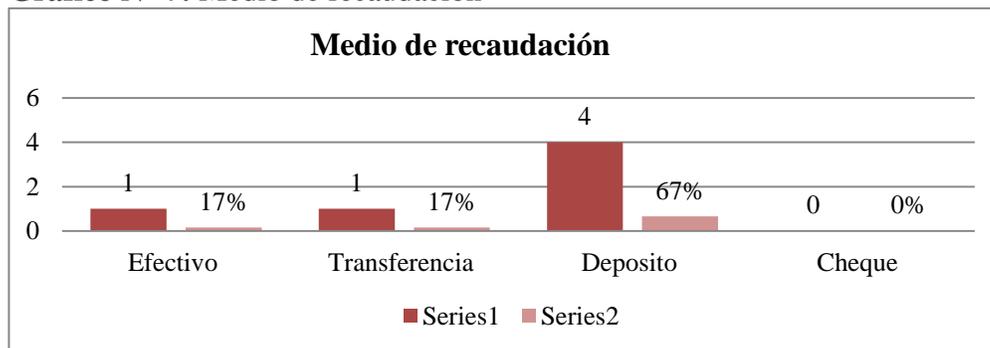
Tabla N° 7: Medio de recaudación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	1	17%
Transferencia	1	17%
Deposito	4	67%
Cheque	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 7: Medio de recaudación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 17% dice que el medio de recaudación que ocupan cuando venden un automotor es el efectivo, mientras que el otro 17% prefiere la transferencia, y un 67% optan por el depósito.

Interpretación

Por motivo de seguridad todas las empresas utilizan el sistema financiero, y es lo más recomendable, pues así se evitan los robos.

5. ¿Respecto a la pregunta anterior, que medio piensa que es el más seguro?

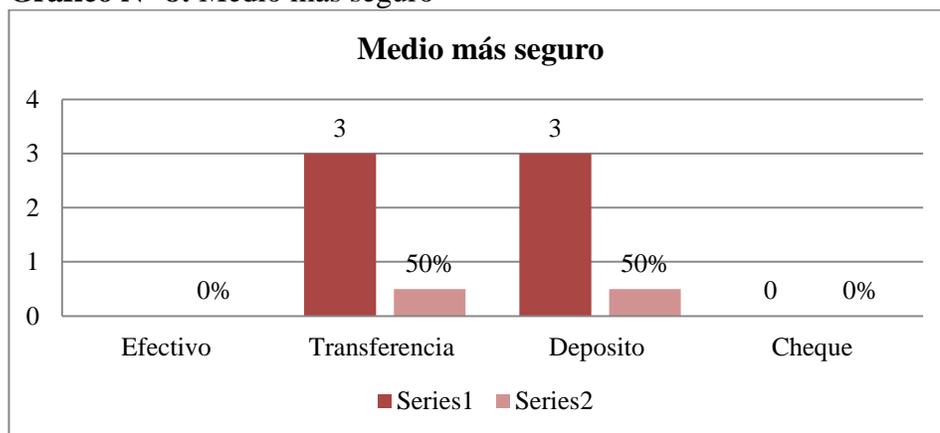
Tabla N° 8: Medio más seguro

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	0	0%
Transferencia	3	50%
Deposito	3	50%
Cheque	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 8: Medio más seguro



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 50% dice que la transferencia es el medio más seguro al momento de vender un automotor, mientras que el otro 50% indica que el depósito es el más seguro.

Interpretación

El medio más seguro siempre será a través de una institución financiera, ya sea por medio de un depósito o una transferencia, siempre con su documento de respaldo.

6. ¿Cree usted que los impuestos existentes para los vehículos usados, son excesivos?

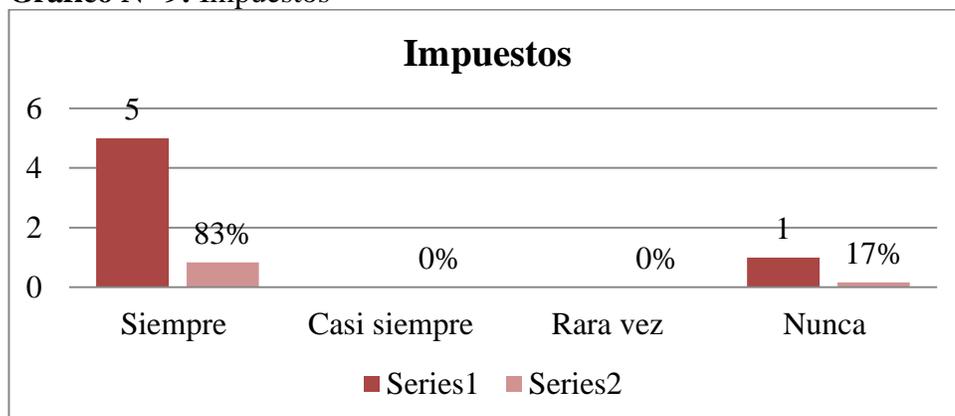
Tabla N° 9: Impuestos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	83%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	1	17%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 9: Impuestos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 83% dice que siempre han sido excesivos los impuestos existentes para los vehículos usados, mientras el 17% indica que nunca lo han sido.

Interpretación

Para los vehículos usados existen varios impuestos, que muchas de las veces su pago impide concluir con trámite, pues el valor a pagar es muy alto.

7. ¿El proceso de matriculación de los vehículos usados es rápido?

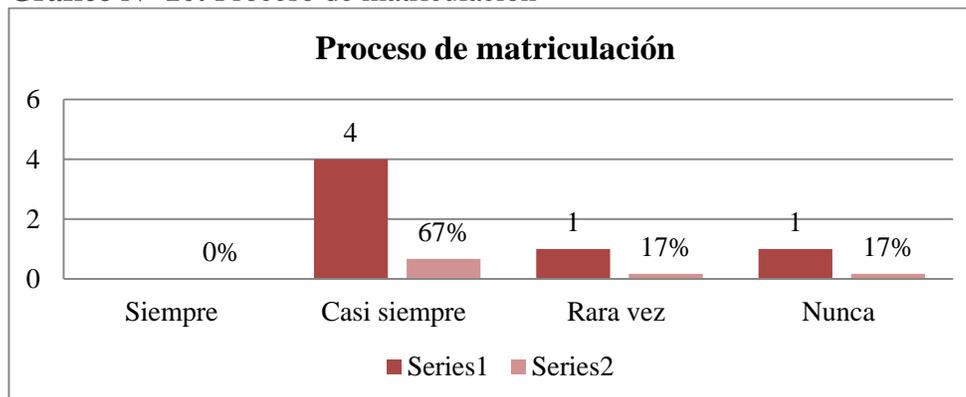
Tabla N° 10: Proceso de matriculación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	4	67%
Rara vez	1	17%
Nunca	1	17%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 10: Proceso de matriculación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 67% dice que casi siempre el proceso de matriculación de vehículos usados es rápido, mientras un 17% indica que rara vez lo es y el otro 17% manifiesta que nunca, pues jamás ha tenido que realizar este trámite.

Interpretación

El proceso de matriculación en el cantón Salcedo es rápido, siempre y cuando tengan todos documentos al día, y sobre todo si acuden en los primeros días del mes.

8. ¿Son suficiente los 30 días de ley, para la matriculación de los vehículos usados?

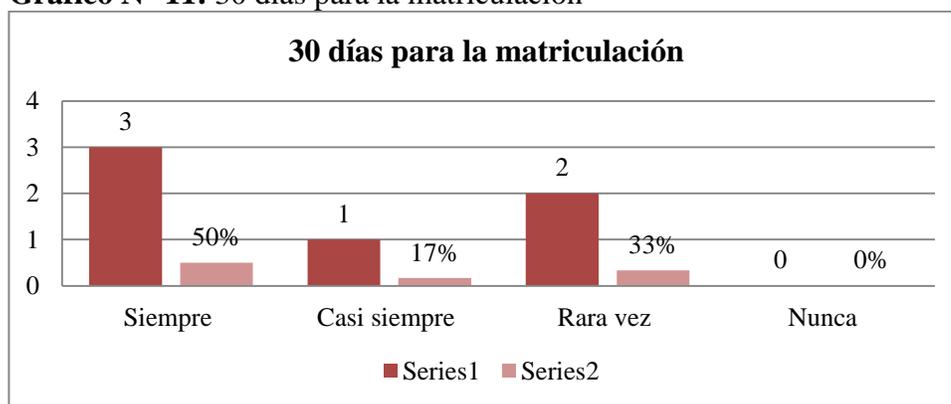
Tabla N° 11: 30 días para la matriculación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	50%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	2	33%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 11: 30 días para la matriculación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 50% dice que siempre son suficientes los 30 días de ley, para la matriculación de los vehículos usados, mientras el 17% indica que casi siempre lo es, y 33% indica que rara vez.

Interpretación

Los 30 días de ley, estipulados para la matriculación de los vehículos usados, es un tiempo prudencial, todo depende del comparador y su economía, siempre y cuando no sean cooperados, pues su tramitación se demora de tres a cuatro meses.

9. ¿Piensa que las transacciones mayores a 5000,00 dólares americanos se debe realizar mediante transferencia?

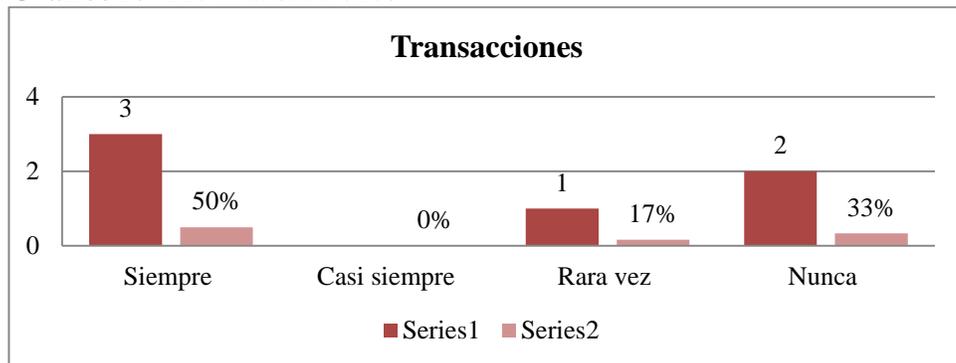
Tabla N° 12: Transacciones

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	50%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	1	17%
Nunca	2	33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 12: Transacciones



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 50% dice que siempre las transacciones mayores a 5000,00 dólares americanos se deben realizar mediante transferencia, mientras el 17% indica que rara vez y un 33% señala que nunca porque debería ser a partir de una valor más alto.

Interpretación

El monto de transacción está estipulado en la normativa de comercialización de vehículos usados, y por seguridad la mayoría de las empresas están de acuerdo con su monto.

10. ¿Los impuestos del sector automotriz, demuestran su participación económica con el país?

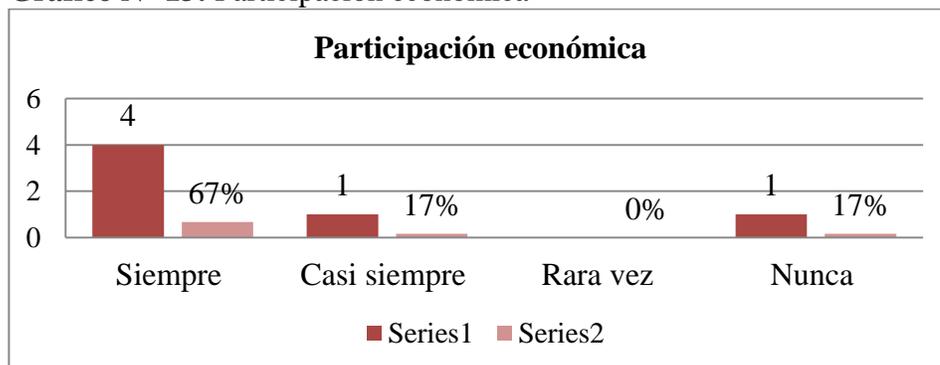
Tabla N° 13: Participación económica

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	4	67%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	0	0%
Nunca	1	17%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 13: Participación económica



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 67% manifiesta que siempre el sector automotriz ha demostrado su participación económica con el país mediante sus impuestos, mientras un 17% indica que casi siempre y el 17% dice que nunca lo ha demostrado.

Interpretación

Los impuestos del sector automotriz han demostrado su participación económica con el país, siendo una de las actividades económicas más importantes del país, ya que en este medio se paga muchos impuestos, y circula de manera considerable el efectivo.

11. ¿Cree usted que la mayor recaudación por impuestos, proviene del sector automotriz?

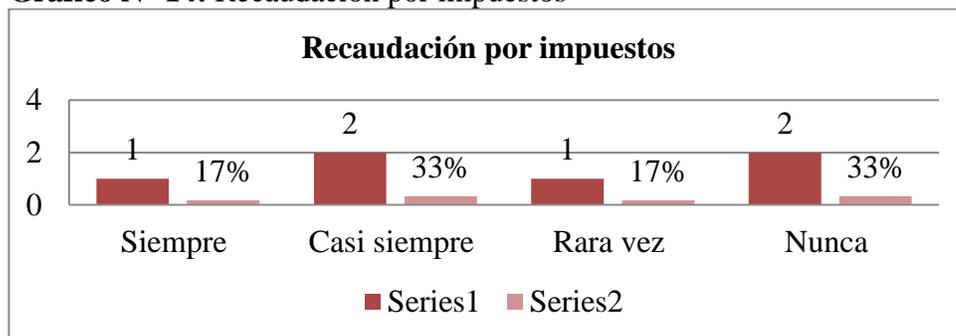
Tabla N° 14: Recaudación por impuestos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	1	17%
Casi siempre	2	33%
Rara vez	1	17%
Nunca	2	33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 14: Recaudación por impuestos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 17% dice que siempre la mayor recaudación por impuestos, proviene del sector automotriz, mientras que un 33% indica que casi siempre, mientras el otro 17% manifiesta que rara vez lo es y el otro 33% indica que nunca ha sido la mayor recaudación de impuestos por parte del sector automotriz.

Interpretación

El país cuenta con otras actividades más grandes que aportan sus impuestos como son el petróleo, el camarón y el banano, en comparación con estas, el sector automotriz aporta con una parte considerable de impuestos.

12. ¿Qué porcentaje de comisión cobran ustedes por la venta de un vehículo usado?

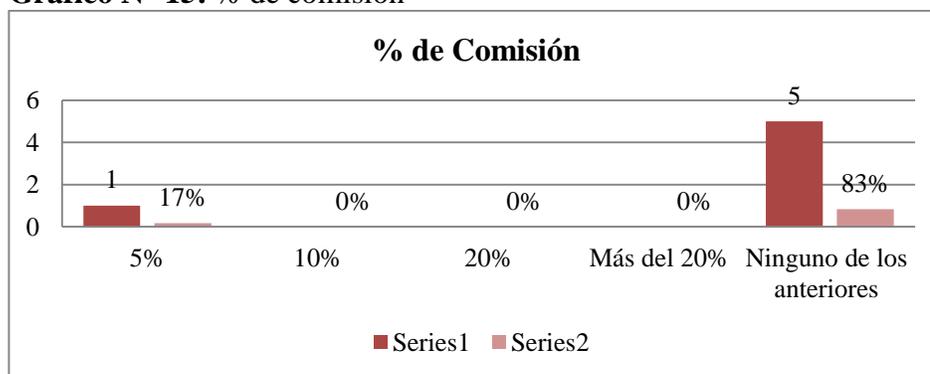
Tabla N° 15: % de comisión

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5%	1	17%
10%	0	0%
20%	0	0%
Más del 20%	0	0%
Ninguno de los anteriores	5	83%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 15: % de comisión



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 17% dice que cobra el 5% de comisión por la venta de un vehículo usado, mientras que el 83% indica que no cobran ningún porcentaje de los expuestos, pues ellos se manejan con honorarios o cobran porcentajes menores.

Interpretación

El sector automotriz busca comercializar de manera rápida los vehículos, es por eso que han optado por cobrar honorarios, pactados según el monto en el que va vender el vehículo, por otra parte uno de los patios automotores prefiere cobrar un porcentaje menor al 5%.

13. ¿Al porcentaje de la pregunta anterior, le aumentan el IVA al momento de su facturación?

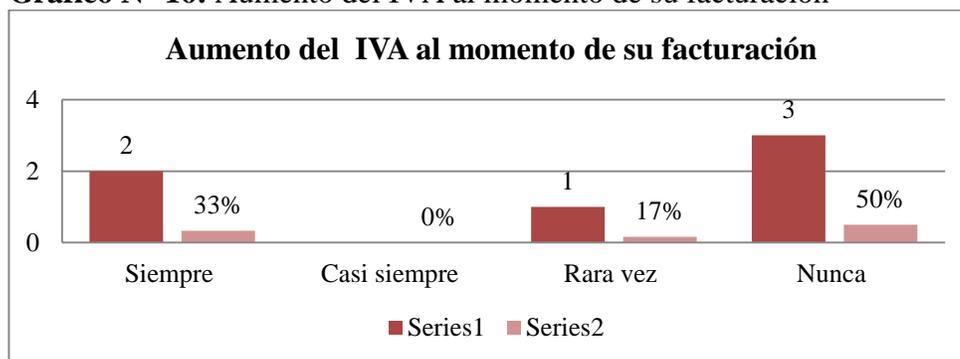
Tabla N° 16: Aumento del IVA al momento de su facturación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	33%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	1	17%
Nunca	3	50%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 16: Aumento del IVA al momento de su facturación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 33% dice que siempre en la comisión le aumentan el IVA al momento de su facturación, mientras un 17% indica que rara vez y el 50% restante manifiesta que nunca, pues se los incluye en los honorarios.

Interpretación

Cuando se manejan con comisiones el porcentaje es bajo en la comercialización, es por ello que se aumenta el IVA al momento de su facturación, mientras que en los honorarios el IVA está incluido, pues son montos considerables y muchas de las veces los propietarios de los vehículos no están de acuerdo con que se les aumente el IVA.

14. ¿Cree usted que el Sector Automotriz ha progresado en los últimos años?

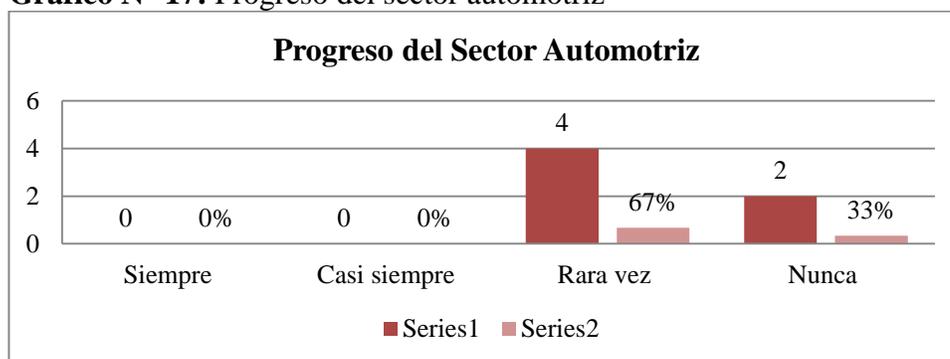
Tabla N° 17: Progreso del Sector Automotriz

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	4	67%
Nunca	2	33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 17: Progreso del sector automotriz



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 67% dice que rara vez el sector automotriz ha progresado en los últimos años, mientras que un 33% indica que nunca habido progreso.

Interpretación

El sector automotriz progresaría, sino hubiera muchos impuestos y gravámenes en la comercialización de los vehículos.

15. ¿Cuáles son los costos y gastos más utilizados para la mejora de los vehículos usados, antes de su venta?

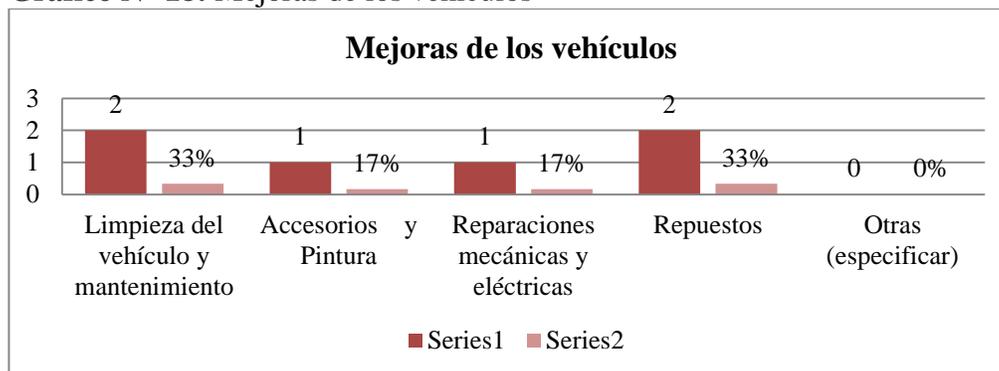
Tabla N° 18: Mejoras de los vehículos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Limpieza del vehículo y mantenimiento	2	33%
Accesorios y Pintura	1	17%
Reparaciones mecánicas y eléctricas	1	17%
Repuestos	2	33%
Otras (especificar)	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 18: Mejoras de los vehículos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 33% utiliza Limpieza del vehículo y mantenimiento para la mejora de los vehículos antes de su venta, mientras para un 17% las reparaciones mecánicas y eléctricas son las más utilizadas, y el 33% indica que los repuestos son sus costos y gastos antes de la venta del vehículo.

Interpretación

Los vehículos para ser comercializados deben estar en perfecto estado, en algunos casos el realizar mantenimientos su valor para la venta se eleva, y se tarda más en venderlo.

16. ¿La creación de los impuestos actuales, ha bajado las ventas en el sector automotriz?

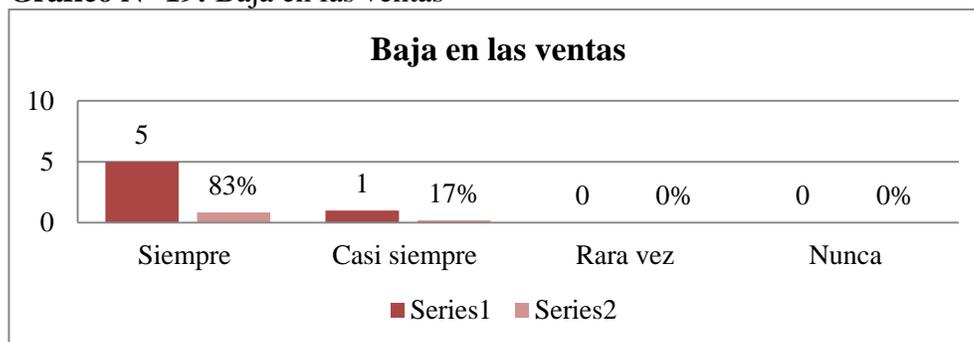
Tabla N° 19: Baja en las ventas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	83%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 19: Baja en las ventas



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 83% dice que siempre la creación de los impuestos actuales, ha bajado las ventas en el sector automotriz, mientras el 17% indica que casi siempre

Interpretación

En la actualidad las personas no contamos con efectivo suficiente para adquirir vehículos, y muchos menos para pagar los impuestos que gravan los mismos, debería considerarse bajar los impuestos sobre los vehículos usados, así el costo del vehículo no se elevaría y hubiera demanda.

17. ¿Cuántos vehículos venden en el mes?

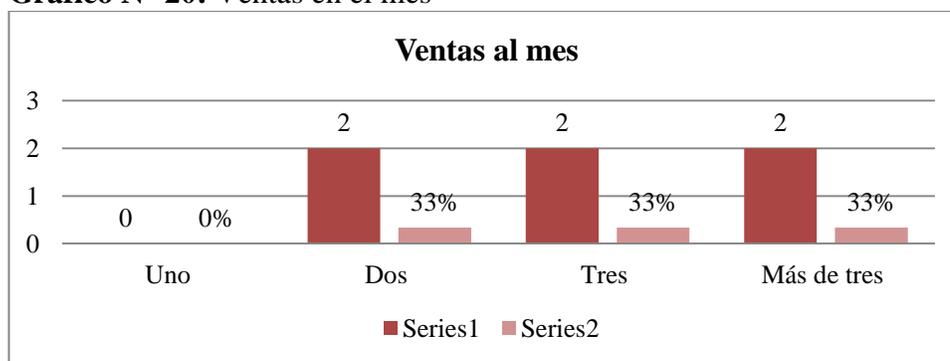
Tabla N° 20: Ventas en el mes

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Uno	0	0%
Dos	2	33%
Tres	2	33%
Más de tres	2	33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 20: Ventas en el mes



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 33% vende dos vehículos al mes, mientras que un 33% venden tres y el otro 33% más de tres, es decir 4 vehículos al mes.

Interpretación

Las ventas en los últimos tiempos han sufrido una caída considerable, pues la economía de los ecuatorianos es cada vez menor y muchos han quedado desempleados. Se debería realizar promociones que atraigan a los compradores y así elevar sus ventas.

18. Las ventas que realiza la empresa con los clientes son en :

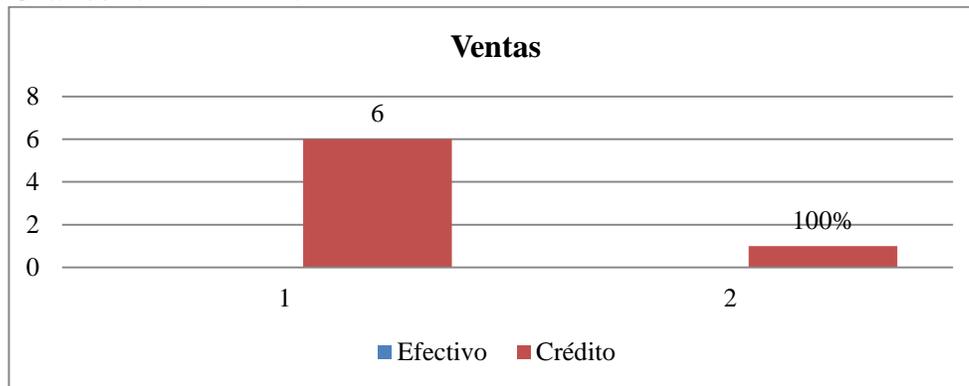
Tabla N° 21: Ventas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	0	0%
Crédito	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 21: Ventas



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 100% realiza sus ventas a crédito.

Interpretación

Los clientes no disponen de dinero en efectivo para adquirir los vehículos al contado es por eso que ellos buscan financiamiento y formas de pago.

19. ¿Con que documentos son respaldadas las ventas a crédito a la hora de la facturación?

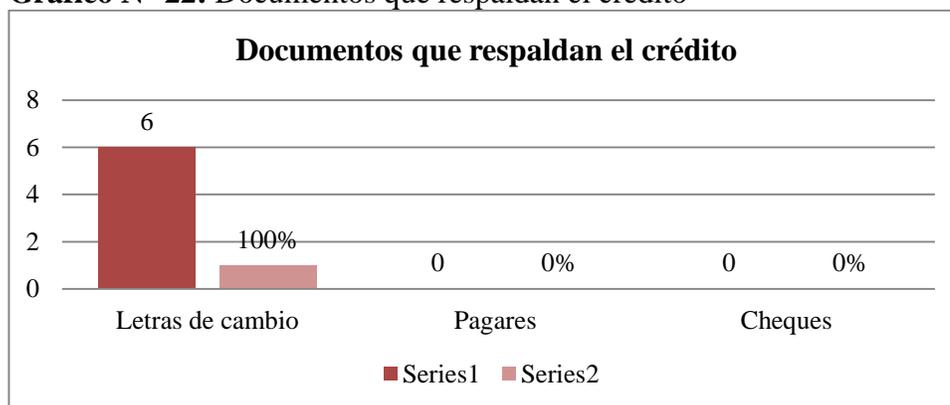
Tabla N° 22: Documentos que respaldan el crédito

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Letras de cambio	6	100%
Pagares	0	0%
Cheques	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 22: Documentos que respaldan el crédito



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 100% dice que las ventas a crédito, a la hora de la facturación son respaldadas con letras de cambio.

Interpretación

Las letras de cambio son títulos ejecutivos, que garantizan el cobro del crédito otorgado y son fáciles de ser llenadas.

20. ¿Cuál es el gravamen que utilizan para garantizar el pago de las obligaciones, en la compra del vehículo?

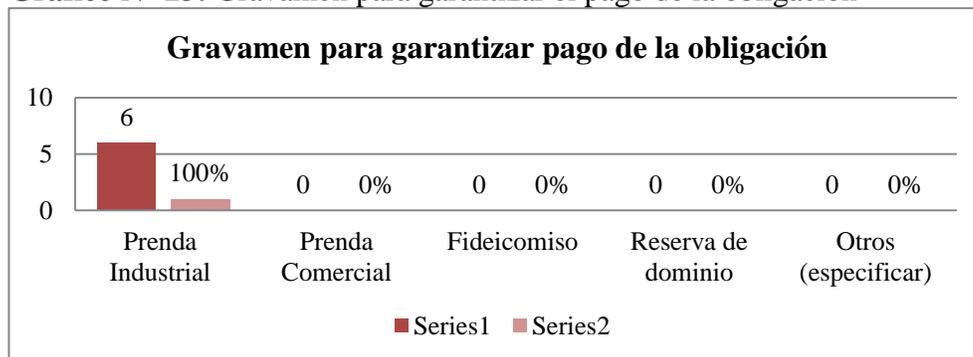
Tabla N° 23: Gravamen para garantizar el pago de la obligación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prenda Industrial	6	100%
Prenda Comercial	0	0%
Fideicomiso	0	0%
Reserva de dominio	0	0%
Otros (especificar)	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 23: Gravamen para garantizar el pago de la obligación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 100% dice que la prenda industrial es el gravamen que utilizan para garantizar el pago de las obligaciones, en la compra del vehículo.

Interpretación

La prenda industrial, es una prenda constituida en la cual los bienes permanecen en poder del comprador y los mismos a favor del vendedor, con el cual garantizan el pago del crédito.

21. ¿Los precios de los vehículos que tienen para la venta son accesibles para los clientes?

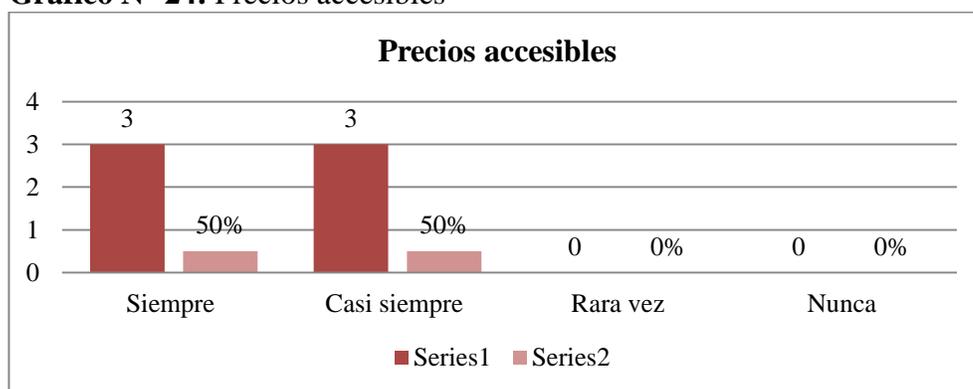
Tabla N° 24: Precios accesibles

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	50%
Casi siempre	3	50%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 24: Precios accesibles



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 50% dice que siempre los precios de los vehículos que tienen para la venta son accesibles para los clientes, mientras que el 50% casi siempre sus precios son accesibles.

Interpretación

El sector automotriz del cantón Salcedo se maneja con precios acorde al mercado, pues así pueden ser competitivos caso contrario no fluiría las ventas y las empresas quebrarían.

22. ¿Cuál es el tiempo máximo de financiamiento

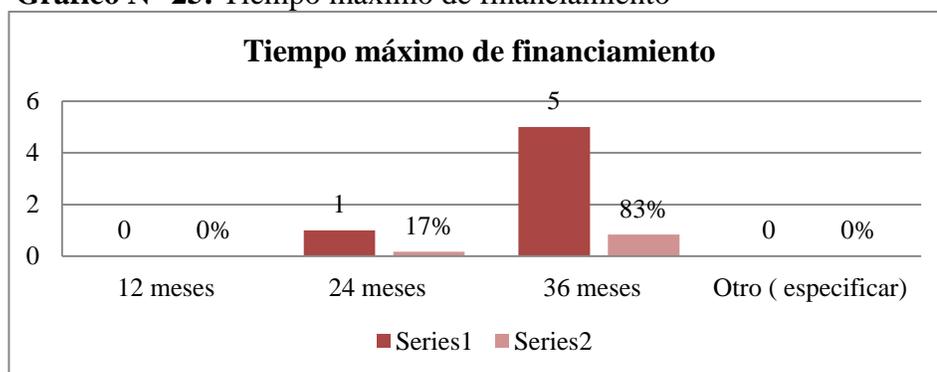
Tabla N° 25: Tiempo máximo de financiamiento

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12 meses	0	0%
24 meses	1	17%
36 meses	5	83%
Otro (especificar)	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 25: Tiempo máximo de financiamiento



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 17% dice que 24 meses es el tiempo máximo de financiamiento, mientras que el 83% indica que 36 meses es un plazo máximo para que un crédito sea cancelado.

Interpretación

Al momento de otorgar un crédito, se busca la mejor fórmula de financiamiento para que el deudor pueda cancelar, y no caer en mora.

23. ¿Satisface al cliente la tasa de interés con las que les financian el vehículo?

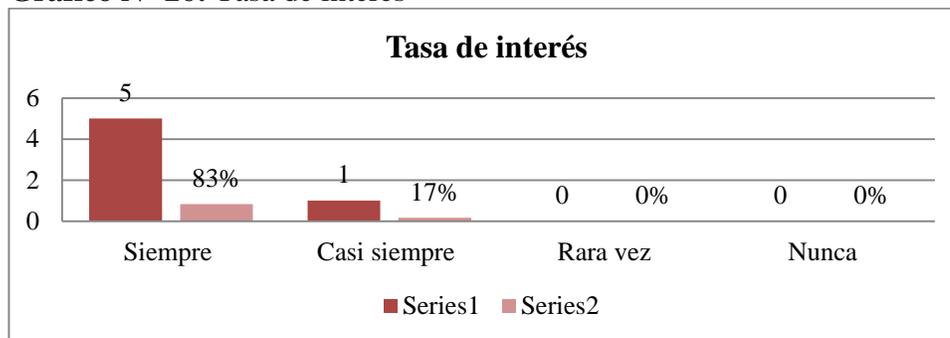
Tabla N° 26: Tasa de interés

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	83%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 26: Tasa de interés



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 83% dice que siempre satisface al cliente la tasa de interés con las que les financian el vehículo, mientras tan solo el 17% indica que casi siempre satisface la tasa de interés a los clientes.

Interpretación

La tasa de interés con la que se maneja el sector automotriz, va de acorde al fijado por Banco Central del Ecuador.

24. ¿Los clientes son puntuales con los pagos de las cuotas de los vehículos financiados?

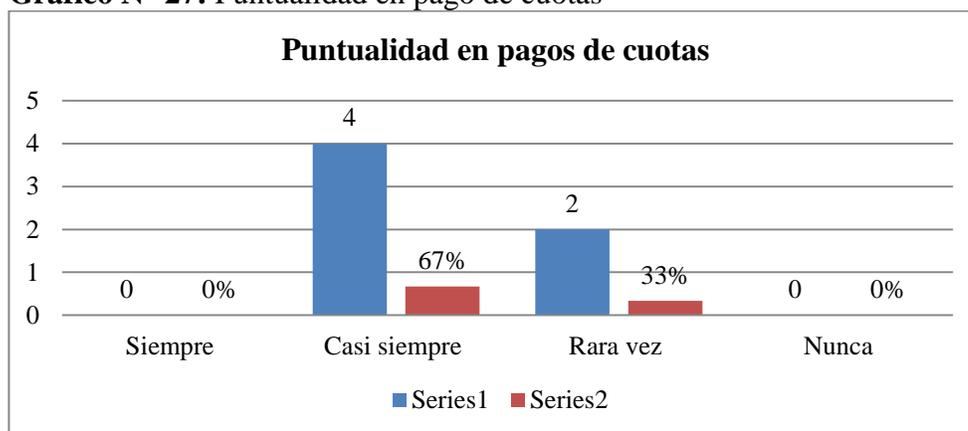
Tabla N° 27: Puntualidad en pago de cuotas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
Casi siempre	4	67%
Rara vez	2	33%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 27: Puntualidad en pago de cuotas



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 67% dice que casi siempre los clientes son puntuales con los pagos de las cuotas de los vehículos financiados, mientras el 33% indica que rara vez los clientes son puntuales.

Interpretación

Siempre van a existir imprevistos que ocasionen retrasos en los pagos de los clientes, sin embargo la mayoría de ellos buscan cumplir a tiempo y no caen en morosidad.

25. ¿Existe un perfil para calificar a los clientes, antes de otorgarles el financiamiento del vehículo?

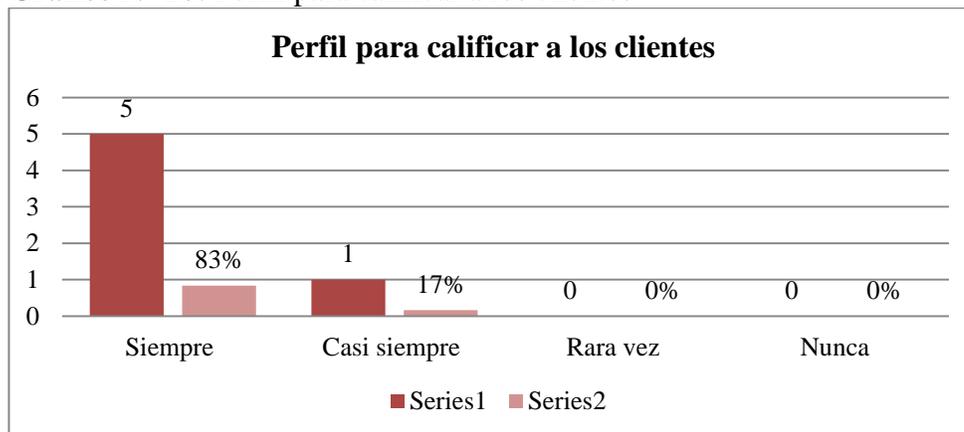
Tabla N° 28: Perfil para calificar a los clientes

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	5	83%
Casi siempre	1	17%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 28: Perfil para calificar a los clientes



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada un 83% dice que siempre existe un perfil para calificar a los clientes, antes de otorgarles el financiamiento del vehículo, mientras que un 17% indica que casi siempre se tiene un perfil para calificar a los clientes.

Interpretación

Toda empresa que presta servicios de financiamiento, debe tener un perfil para calificar a los clientes, pues hay que determinar la capacidad económica, frente a la adquisición que está realizando.

26. ¿La empresa tiene valores pendientes por recaudar en morosidad?

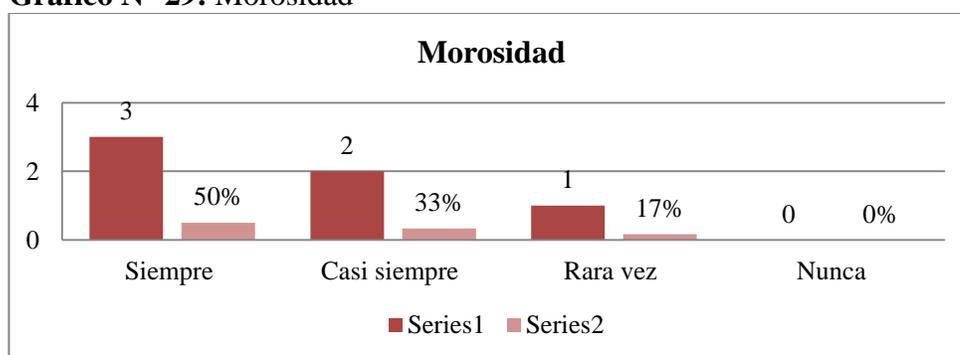
Tabla N° 29: Morosidad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	3	50%
Casi siempre	2	33%
Rara vez	1	17%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 29: Morosidad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 50% dice que siempre la empresa tiene valores pendientes por recaudar en morosidad, mientras un 33% indica que casi siempre y tan solo un 17% señala que rara vez.

Interpretación

Por diferentes circunstancias siempre va existir un porcentaje de cartera por cobrar, es necesario tomar medidas en el tipo de cobranza para poder ir disminuyendo la morosidad.

27. ¿Qué método inductivo utiliza con los clientes morosos, antes de demandarles Judicialmente?

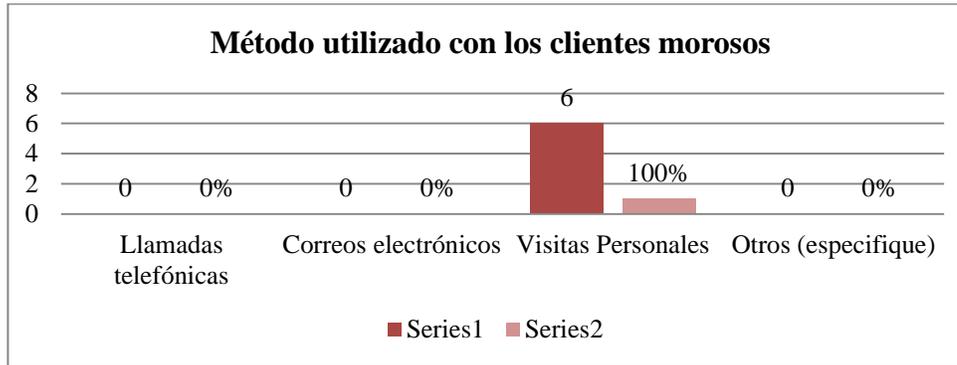
Tabla N° 30: Método utilizado con los clientes morosos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Llamadas telefónicas	0	0%
Correos electrónicos	0	0%
Visitas Personales	6	100%
Otros (especifique)	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 30: Método utilizado con los clientes morosos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 100% dice que las visitas personales es el método inductivo que utiliza con los clientes morosos, antes de demandarles Judicialmente.

Interpretación

Existen varios métodos de cobranza para con los clientes morosos, pero las visitas personales son las más eficaces, pues es una manera directa de dar a conocer las acciones a seguir o llegar a un acuerdo.

28. ¿Qué tipo de citaciones utilizan para su recuperación de valores vencidos?

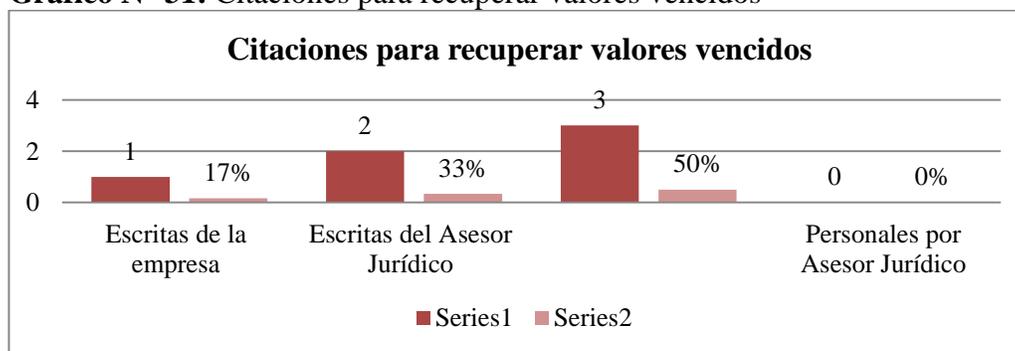
Tabla N° 31: Citaciones para recuperar valores vencidos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Escritas de la empresa	1	17%
Escritas del Asesor Jurídico	2	33%
Personales por personal de la empresa	3	50%
Personales por Asesor Jurídico	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 31: Citaciones para recuperar valores vencidos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 17% utiliza las citaciones escritas de la empresa para su recuperación de valores vencidos, mientras que un 33% prefiere las citaciones escritas del asesor jurídico, y el 50% optan por las citaciones personales por personal de la empresa.

Interpretación

La mayoría de las empresas al momento de recuperar su cartera vencida prefiere evitar más gastos, es por ello que se opta por enviar personal de la empresa para que realice las visitas a los clientes, pero sería viable las visitas del asesor legal para ponerle más presión en cuanto a la situación en la que se encuentra el deudor, a no cumplir con la obligación adquirida.

29. ¿Las obligaciones adquiridas por la empresa, son canceladas dentro de los primeros días del mes?

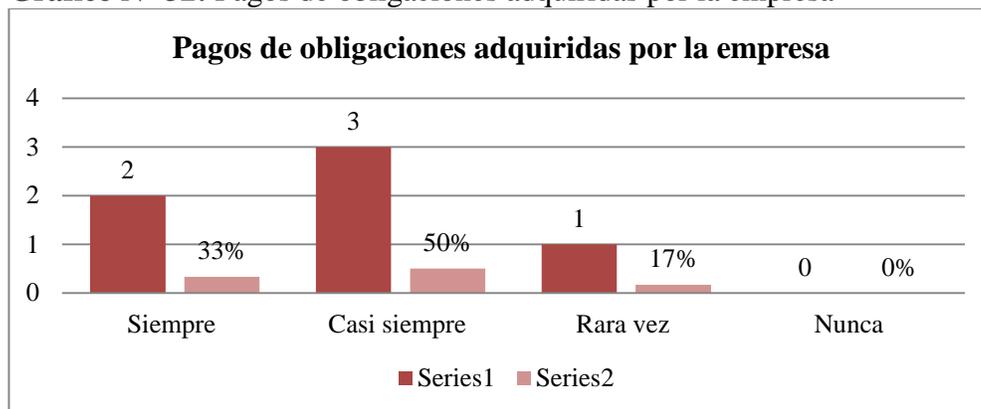
Tabla N° 32: Pagos de obligaciones adquiridas por la empresa

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	33%
Casi siempre	3	50%
Rara vez	1	17%
Nunca	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 32: Pagos de obligaciones adquiridas por la empresa



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 33% dice que siempre las obligaciones adquiridas por la empresa, son canceladas dentro de los primeros días del mes, mientras tanto un 50% indica que casi siempre cancelan las obligación en los primeros días del mes y tan solo un 17% manifiestan que rara vez.

Interpretación

Las obligaciones son pagadas en las fechas según fueron adquiridas, es decir no todas las obligaciones se deben pagar en los primeros días del mes.

30. ¿La empresa ha incrementado su utilidad en el año 2016?

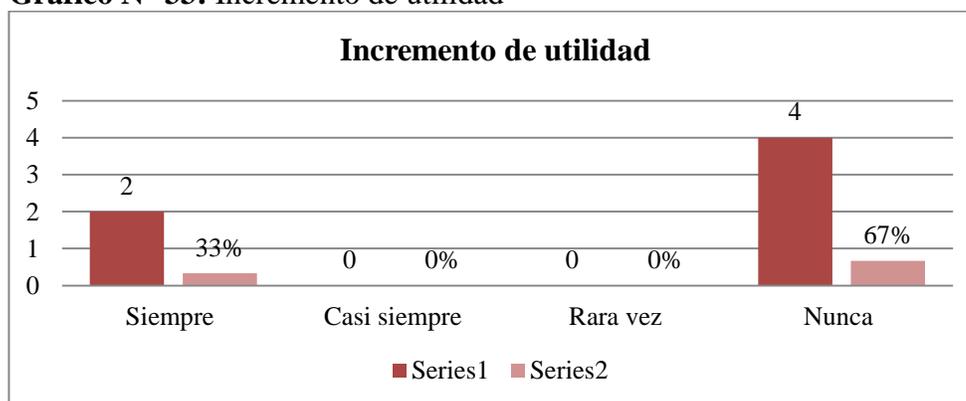
Tabla N° 33: Incremento de utilidad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	33%
Casi siempre	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	4	67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Gráfico N° 33: Incremento de utilidad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

Análisis

De la encuesta realizada el 33% dice que siempre la empresa ha incrementado su utilidad en el año 2016, mientras el 67% indica que nunca.

Interpretación

Las empresas obtienen una utilidad cuanto hay ingresos, pero en el año 2016 la reducción en las ventas de vehículos y su incidencia directa en los ingresos y movimientos de la empresa, no permitieron lograr un incremento en su utilidad.

4.1.2. Verificación de la hipótesis

Aplicación del estadígrafo T de student para comprobar la relación existente entre las variables “Normativa Tributaria” y “Liquidez” en el sector automotriz del cantón Salcedo en el año 2016.

1. Planteamiento de hipótesis
 - a. Modelo lógico

H₀ = No existe relación estadística significativa entre la Normativa Tributaria y la liquidez en el Sector Automotriz del cantón Salcedo año 2016.

H₁= Si existe relación estadística significativa entre la Normativa Tributaria y la liquidez en el Sector Automotriz del cantón Salcedo año 2016.

- b. Modelo matemático

$$H_0 = P_1 = P_2$$

$$H_1 = P_1 \neq P_2$$

c. Modelo estadístico

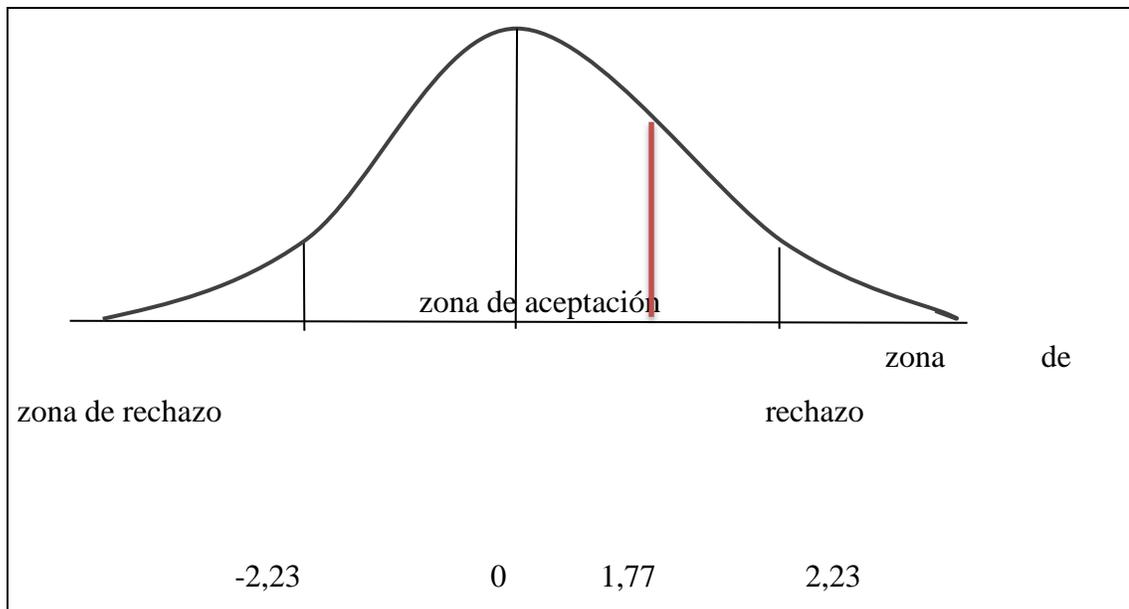
$$t = \frac{P1 - P2}{\sqrt{p * q \left(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2} \right)}}$$

2. Regla de decisión

$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$gl = 6 + 6 - 2 = 10$$

$$t_t = 2.23$$



Con un alfa de 0,05 y con 10 gl se acepta la H_0 si el valor t student a calcularse esta entre 2,23 y -2,23.

3. Calculo de T

Tabla N° 34: Frecuencias observadas

	Afirmativas	Negativas	Total
PREGUNTA 6	5	1	6
PREGUNTA 30	2	4	6

Fuente: Encuesta

Elaborado por: López Jenny

$$t = \frac{P1 - P2}{\sqrt{p*q\left(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2}\right)}}$$

$$t = \frac{0,83 - 0,33}{\sqrt{(0,6)(0,4)\left(\frac{1}{6} + \frac{1}{6}\right)}}$$

$$t = \frac{0.50}{0.28}$$

$$t = 1.77$$

Conclusión:

Como el valor de t student calculado (t) es mucho menor a 2.23 con 10 grados de libertad y un α de 0,05, se RECHAZA la hipótesis nula y se ACEPTA la alterna, es decir, “si existe relación estadística significativa entre la Normativa Tributaria y la liquidez en el Sector Automotriz del cantón Salcedo en el año 2016”.

4.1.3. Indicadores financieros

Tabla N° 35: Datos estado financiero año 2016

Jos Car's	
Datos Estado Financiero año 2016	
Activos Corrientes	1.300.771,49
Pasivos Corrientes	352.508,74
Inventario	127.243,52

Fuente: Jos Car's

Elaborado por: López Jenny

RAZÓN CORRIENTE

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Corriente} = \frac{1300771,49}{352508,74}$$

$$\text{Razón Corriente} = \mathbf{3,69}$$

Interpretación

Por cada dólar que Jos Car's posee en el pasivo corriente dispone de \$ 3,69 para cubrirlo en el año 2016.

RAZÓN ÁCIDA –RÁPIDA

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{1.300.771,49 - 127.243,52}{352.508,74}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{1.173.527,97}{352.508,74}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \mathbf{3,33}$$

Interpretación

Por cada dólar en el pasivo corriente, Jos Car's dispone de \$ 3,33 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios.

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo Activos Corrientes - Pasivos Corrientes

Capital de Trabajo 1.300.771,49 - 352.508,74

Capital de Trabajo **948.262,75**

Interpretación

La empresa para el año 2016 cuenta con un capital de trabajo de \$ 948.262,75, para realizar sus operaciones.

Tabla N° 36: Datos estado financiero año 2016

Vehículos Salcedo	
Datos Estado Financiero año 2016	
Activos Corrientes	1.449.547,08
Pasivos Corrientes	19.769,17
Inventario	73.591,97

Fuente: Vehículos Salcedo
Elaborado por: López Jenny

RAZÓN CORRIENTE

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Corriente} = \frac{1449547,08}{19769,17}$$

$$\text{Razón Corriente} = 73,32$$

Interpretación

Por cada dólar que la empresa posee en el pasivo corriente dispone de \$ 73,32 para cubrirlo en el año 2016.

RAZÓN ÁCIDA –RÁPIDA

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{1.300.771,49 - 127.243,52}{19.769,17}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{1.375.955,11}{19.769,17}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \mathbf{69,60}$$

Interpretación

Por cada dólar en el pasivo corriente, la empresa dispone de \$ 69,60 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo = Activos Corrientes - Pasivos Corrientes

Capital de Trabajo = 1.300.771,49 - 352.508,74

Capital de Trabajo = 1.429.777,91

Interpretación

La empresa para el año 2016 cuenta con un capital de trabajo de \$ 1.429.777,91, para realizar sus operaciones.

Tabla N° 37: Datos estado financiero año 2016

Ecuatorial Motors	
Datos Estado Financiero año 2016	
Activos Corrientes	27.009,35
Pasivos Corrientes	8.664,23
Inventario	10.945,66

Fuente: Ecuatorial Motors

Elaborado por: López Jenny

RAZÓN CORRIENTE

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Corriente} = \frac{27009,35}{8664,23}$$

$$\text{Razón Corriente} = 3,12$$

Interpretación

Por cada dólar que la empresa posee en el pasivo corriente dispone de \$ 3,12 para cubrirlo en el año 2016.

RAZÓN ÁCIDA –RÁPIDA

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{27009,35 - 10945,66}{8.664,23}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = \frac{16.063,69}{8.664,23}$$

$$\text{Razón Ácida- Rápida} = 1,85$$

Interpretación

Por cada dólar en el pasivo corriente, la empresa dispone de \$ 1,85 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo = Activos Corrientes - Pasivos Corrientes

Capital de Trabajo = 27009,35 - 8.664.23

Capital de Trabajo = 18.345,12

Interpretación

La empresa para el año 2016 cuenta con un capital de trabajo de \$ 18.345,12, para realizar sus operaciones.

SECTOR AUTOMOTRIZ DEL CANTÓN SALCEDO
CUADRO RESUMEN DE INDICADORES LIQUIDEZ
AÑO 2016

Tabla N° 38: Cuadro resumen de indicadores financieros

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	FORMULA	RESULTADO OBTENIDO			LECTURA
			JOS CAR'S	VEHÍCULOS SALCEDO	ECUATORIAL MOTORS	
INDICADOR DE LIQUIDEZ						
CAPITAL DE TRABAJO	DOLARES	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	\$ 948.262,75	\$ 1.429.777,91	\$ 18.345,12	Jos Car's para el año 2016 cuenta con \$ 948.262,75 para realizar sus operaciones después de cancelar sus pasivos corrientes, mientras que Vehículos Salcedo cuenta con \$ 1.429.777,91 para realizar sus operaciones y Ecuatorial Motors cuenta con \$ 18.345,12 para sus operaciones.
LIQUIDEZ CORRIENTE	DOLARES	<i>ACTIVO CORRIENTE</i> <i>PASIVO CORRIENTE</i>	\$ 3,69	\$ 73,32	\$ 3,12	Por cada dólar que la Jos Car's en el pasivo corriente dispone de \$ 3,69 para cubrirlo en el año 2016, mientras que Vehículos Salcedo en el pasivo corriente dispone de \$ 73,32 para cubrirlo en el año 2016 y Ecuatorial Motors posee en el pasivo corriente \$ 3,12 para cubrirlo en el año 2016.
PRUEBA ACIDA	DOLARES	<i>ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIO</i> <i>PASIVO CORRIENTE</i>	\$ 3,33	\$ 69,60	\$ 1,85	Por cada dólar en el pasivo corriente, Jos Car's dispone de \$ 3,33 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios, mientras que Vehículos Salcedo dispone de \$ 69,60 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios y Ecuatorial Motors dispone de \$ 1,85 para cubrirlo, sin considerar la venta de inventarios.

Fuente: Sector Automotriz del Cantón Salcedo

Elaborado por: López Jenny

Conclusión

La liquidez del sector automotriz del cantón Salcedo es buena, cuentan con los valores necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo y el capital suficiente para realizar sus operaciones normales, en el cuadro resumen se puede apreciar que la Sociedad Civil “Vehículos Salcedo” cuenta con mayor capacidad económica para cubrir todas sus operaciones, pues es debido a que su pasivo corriente es mucho menor a las otras dos empresas del sector, esto se debe a que ellos no tienen préstamos bancarios y para cumplir con los pagos a sus proveedores trabajan con sobregiros de 20 a 25 días, también sus ventas son más altas a diferencia de los dos patios existentes.

4.2. Limitaciones del estudio

El presente estudio no tuvo ninguna clase de limitaciones pues los Gerentes, Administrativos y Contadoras, aportaron con toda la información necesaria para poder culminar con el proyecto de investigación.

4.3. Conclusiones

1. Luego de un análisis profundo se puede concluir que la Normativa Tributaria (Leyes e impuestos) para los vehículos usados, han perjudicado al sector automotriz, en algunos casos se emplea más tiempo para la tramitación de compra, razón por la cual el cliente prefiere adquirir nuevos vehículos y evitar pagar impuestos excesivos.
2. En base a los datos obtenidos mediante la encuesta al sector automotriz, ha tenido un porcentaje alto en el descenso de sus ventas, esto se debería a la

situación económica de los ciudadanos, pues no cuentan con efectivo y la mayoría no está de acuerdo con los valores a pagar por impuestos creados, a vehículos usados.

3. En el proceso de financiamiento no hay problema, ya que tienen políticas para el otorgamiento de los créditos, la tasa de interés la manejan conforme a la tabla emitida por el Banco Central del Ecuador. Al tener toda la información del crédito al momento de la compra, los clientes cuidan no caer en morosidad, cumpliendo así con los pagos a tiempo.

El porcentaje de cartera vencida por recuperar, lo realizan a través del personal de cobranza de la empresa, quienes realizan llamadas telefónicas y visitas personales al cliente.

4. Después de un análisis de liquidez mediante indicadores financieros, se pudo obtener como resultado que el sector automotriz tiene una capacidad para solventar las obligaciones adquiridas a corto plazo, a medida que estas se vencen.

4.4. Recomendaciones

1. Los impuestos son Tributos establecidos por el Estado, que debemos cumplir, y planificar sobre los valores a pagar por impuestos y sus efectos en el precio final de los vehículos, así lograrían precios aceptables y competitivos dentro del mercado.
2. Deben tomar en cuenta todas las situaciones que traen como consecuencia la baja demanda de compra y venta, y promover un plan de marketing, donde extiendan sus plazos, existan promociones, incluyan servicios, tengan un

porcentaje de descuento por puntualidad en sus pagos, etc., así lograrían que la empresa se mantenga firme.

3. Modelo de gestión por procesos el cual ayudara a mejorar el desempeño y perfeccionar las actividades que realiza el sector automotriz, obteniendo como un resultado favorable la estabilidad en el mercado.

4.5. Propuesta

4.5.1. Modelo Operativo de la propuesta

4.5.2. Modelo de Gestión por Procesos

Tabla N° 39: Modelo de gestión por procesos

N°	FASES	ASPECTOS A CONSIDERAR	ESTRATEGÍA	RESPONSABLE
1	Aplicación de la Normativa Tributaria para los vehículos usados	<ul style="list-style-type: none">• Documentación de entrega de vehículo• Contrato de compra-venta legalmente celebrado ante un/a Notario/a Público.• Facturación de la compra-venta del vehículo• Revisión de pagos de impuestos de los vehículos que adquieren.	Capacitaciones al personal contable, sobre las reformas a la normativa tributaria, o creaciones de impuestos para vehículos usados.	<ul style="list-style-type: none">• Contador/a• Administrador/a
2	Utilizar el plan de mejoras para el sector	<ul style="list-style-type: none">• Fortalezas• Oportunidades• Debilidades	Análisis de ventajas y desventajas de efectuar el plan de mejoras.	<ul style="list-style-type: none">• Gerente• Administrador/a• Contador/a

		<ul style="list-style-type: none"> • Amenazas 		
3	Implementar Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de cartera vencida • Método de recuperación de cartera, que utiliza la empresa. 	Elaborar políticas de cobranza eficaces.	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Administrador/a • Contador/a
4	Creación de incentivos y/o premios, por pagos puntuales.	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Competitividad • Rentabilidad 	Análisis para los acreedores de los incentivos, por porcentajes o tiempos.	<ul style="list-style-type: none"> • Administrador/a • Cobrador/a

Elaborado por: López Jenny

4.5.2.1 Aplicación de la Normativa Tributaria para los vehículos usados

Tabla N° 40: Aplicación de la Normativa Tributaria para los vehículos usados

OBJETIVO	MARCO LEGAL		ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Aplicación de la Normativa Tributaria para la comercialización de vehículos usados	Ley de Régimen Tributario Art. 63	IVA	Transmisión de vehículos usados, su facturación será sobre la totalidad del valor transacción	
	Resolución para la comercialización de vehículos usados Art. 3, inciso 5.	Documentación de sustentación de la actividad de compra y venta de vehículos usados	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de compra-venta celebrado ante un Notario. • Cancelar los valores correspondientes a impuestos y tasas establecidas por la Ley. • Registrar la transferencia de dominio del vehículo en el SRI y ANT o institución de tránsito competente. 	Contador /a
	Resolución para la comercialización de vehículos usados Art. 4 y Art. 63 Ley de Régimen Tributario	IVA Documentación	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión.- Facturación del valor recibido por la comisión u honorarios por la venta del vehículo • Acta de entrega – recepción de vehículo 	
	Resolución para la comercialización de vehículos usados Art. 8	Bancarización	Para realizar la operación comercial los montos mayores a \$ 5000,00, deberán ser realizadas mediante entidades del sector financiero.	

Elaborado por: López Jenny

4.5.2.2 Plan De Mejoras

Tabla N° 41: Plan de Mejoras: Objetivo principal, Objetivos específicos y justificación.

Objetivo General	Diseñar un plan de mejoras para las empresas del sector automotriz, mediante un análisis FODA, para encontrar las falencias que provocan su inestabilidad en el mercado.
Objetivos Específicos	<ul style="list-style-type: none">• Buscar las mejores soluciones para los problemas que afectan a las empresas del sector automotriz• Incrementar las ventas de vehículos usados.• Lograr que las empresas sean competitivas en el sector automotriz, brindando servicios de calidad a sus clientes, manteniendo su solvencia, y brindando estabilidad a sus colaboradores.
Justificación	El sector automotriz del cantón Salcedo siempre ha mantenido una situación económica estable, pese a la situación económica del país, pero siempre se necesita optimizar los recursos que poseen, para obtener mejores resultados que ayuden a mantenerse competitivos en el mercado, es por eso que el implementar un plan de mejoras es necesario para elevar ventas, satisfaciendo las necesidades de los compradores, y brindar una estabilidad laboral a los empleados de las empresas del sector.

Elaborado por: López Jenny

ANÁLISIS FODA

Tabla N° 42: Análisis FODA

POSITIVAS	NEGATIVAS
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Actualización de la Normativa Tributaria y sus reformas. • Experiencia en el manejo del negocio • Personal competente • Prestigio 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación de las empresas • Poco tiempo de plazo para el financiamiento. • Incremento de impuestos para los vehículos usados • Falta de estudio estratégico de consumo • Mínima Publicidad
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Recuperación de fuentes de trabajo • Ampliación comercio (Sucursales) • Incrementación de accesorio, seguros, dispositivos para los vehículos. • Importación de vehículos nuevos 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal • Inestabilidad Política • Vehículos a bajos precios en las ferias de carros • Desempleo

Elaborado por: López Jenny

PLAN DE MEJORAS

Tabla N° 43: Plan de mejoras

DEBILIDAD	ACCION CORRECTIVA	ESTRATEGIAS	MEDIO PARA VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO	RESPONSABLE	PLAZO
Ubicación de las empresas	Realizar un estudio de reubicación de la empresa	Identificar los lugares donde la empresa pueda obtener cercanía con los clientes, el mercado, los proveedores.	Estudio de mercado y ubicación estratégica para las empresas, a través de una compañía de Marketing, calificada.	Gerente Administrador/a	Corto
Plazo de financiamiento de los vehículos	Rediseñar la política de crédito	Realizar un estudio sobre las posibilidades de extender los plazos a los créditos, meses de gracia, según el monto a adeudar. A mayor monto, mayor plazo y menor cartera vencida.	Análisis de ventajas y desventajas al aumentar el tiempo de financiamiento	Gerente Contador/a	Corto
Falta de estudio estratégico de Consumo	Implementar un estudio estratégico de mercadeo de consumo	Investigar todo sobre el mercado automotriz para la toma de decisiones, en especial el tipo de	Plan estratégico de mercadeo económico de consumo, a través de una compañía de Marketing, calificada.	Gerente	Corto

		vehículo que busca el cliente local.			
Mínima publicidad	Aumentar publicidad dando a conocer todos los servicios que ofrece el sector automotriz	Utilización de páginas web, redes sociales, y medios de comunicación.	Verificar cada mes los indicadores económicos, de porcentajes de ingresos por ventas de los vehículos.	Administrador/a Vendedor/a/es	Medio

Elaborado por: López Jenny

4.5.2.3 Implementar Políticas de cobranza

Tabla N° 44: Políticas de crédito

OBJETIVO	POLÍTICAS DE CRÉDITO
<p>Para disminuir la cartera vencida existente en las empresas automotrices, es necesario implementar políticas de cobranza, tales como:</p>	<ul style="list-style-type: none">• Establecer un control periódico de los créditos otorgados, con la finalidad de verificar los pagos puntuales realizados y las cuotas vencidas.• Mantener informados a los clientes sobre la fecha de la cuota a pagar, con 72 horas de anticipación, mediante un correo electrónico, un mensaje de texto, de voz, o una llamada telefónica personalizada.• Actualizar periódicamente la información de los domicilios de los clientes, para que en caso necesario de tener que localizarlos, contar con datos reales.• Realizar notificaciones telefónicas de cobro por morosidad, después de las 24 horas de NO pago de la cuota vencida.• Notificar a los clientes morosos, después de los 5 días de la fecha de pago, mediante citaciones extrajudiciales, con recargo al crédito otorgado.• Implementar estrategias de cobranza en asocio con un Consorcio o Estudio Jurídico.• El cliente tendrá un plazo máximo de 15 días luego de la notificación extrajudicial, antes de iniciar el proceso de cobranza mediante vía Judicial.• El Gerente es el único que puede extender plazos, respecto a pagos de las cuotas.• Los clientes que realizan depósitos, o transferencias bancarias por pago de la cuota,

	<p>tienen la obligación de informar a la empresa con su documento de respaldo, mediante mensaje escrito, llamada telefónica, correo electrónico, o personalmente.</p> <ul style="list-style-type: none">• Los pagos de las cuotas atrasadas deben ser canceladas en efectivo en moneda de libre circulación nacional, mediante pago directo, o transferencia, o también mediante cheque de la cuenta corriente del cliente, no se aceptara cheques de otras personas, a no ser que estén con certificación bancaria.• Realizar capacitaciones continuas al personal de cobranzas, con personal calificado.• Evaluar periódicamente el desempeño del personal de cobranzas, con personal calificado.• El personal de cobranzas deberá presentar informes semanales de la recuperación de cartera, incluyendo actualización del domicilio, con registros fotográficos y un croquis de ubicación.
--	---

Elaborado por: López Jenny

4.5.2.4 Creación de incentivos y/o premios, por pagos puntuales.

Tabla N° 45: Incentivos y/o premios.

OBJETIVO	INCENTIVOS Y/O PREMIOS
<p>La creación de incentivos y/o premios, por pagos puntuales, tiene como objetivo mantener la rentabilidad de la empresa, evitando con esto el aumento de la cartera vencida, incrementando sus ventas, conservando sus clientes, atrayendo nueva clientela, para así mantenerse competitivos en el mercado y contribuir al desarrollo de la empresa. Para ello se presenta las siguientes opciones:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Por el pago puntal de tus 3 primeras cuotas, recibe o gana: gorras, camisetas, lavada del automotor, llaveros, etc., de acuerdo al stock. • Por las cuotas canceladas puntualmente, la última pagaría solo el capital. • Por el pago anticipado del financiamiento, le regalamos un cambio de aceite y líquidos, con lavada completa del vehículo • Por ser cliente de calificación A, recibiría un mantenimiento completo del vehículo financiado. • Por la compra de 3 vehículos seguidos, y que haya pagado las cuotas puntualmente, para el 4 vehículo no necesitaría garantes.

Elaborado por: López Jenny

Bibliografía

- Arias , F. G. (2012). *El Proyecto de Investigacion* (sexta ed.). Caracas, Venezuela : Editorial Episteme.
- Arias, F. G. (1999). *EL PROYECTO DE INVESTIGACION Guía para su elaboración* (Tercera ed.). Caracas, Venezuela : Espisteme.
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación, Introduccion a la metodología científica* (Sexta ed.). Caracas , Venezuela : EPISTEME,C.A. .
- Asencio Vera, G. K. (2014). "*ANALISIS TRIBUTARIO DE LOS GRANDES CONTRIBUYENTES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR PERIODO 2007-2012*". Guayaquil : UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL .
- ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR. (17 de DICIEMBRE de 2016). *AEADE ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR*. Recuperado el 20 de DICIEMBRE de 2016, de AEADE ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR:
<http://www.aeade.net/quienes-somos/> - <http://www.aeade.net/perfil-del-sector-automotor-del-ecuador/>
- Barzallo Guachichullca, D. R., & Marín Duchí , S. M. (2012). "*ESTUDIO DE LOS ASPECTOS TRIBUTARIOS E IMPORTACIONES EL SECTOR AUTOMOTRIZ POR EL PERIODO 2012*". Cuenca, Ecuador: Universidad de Cuenca.
- Bernal Torres , C. A. (2006). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Segunda ed.). (L. Ganoa Figueroa, Ed.) México, México: Pearson Educación.
- Bernal Torres , C. A. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Tercera ed.). (O. Fernández Palma , Ed.) Colombia, Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Besley, S., & Brigham, E. F. (2009). *Fundamentos de Administracion Financiera* (14a.ed ed.). (T. E. García, Ed.) México: Consegraf.
- Besly, S., & Brigham, E. F. (2009). *Fundamentos de Administracion Financiera* (14a.ed ed.). (T. E. García, Ed.) México: Consegraf.
- Briseño Ramirez, H. (2006). *Indicadores Financieros Fácimentee Explicados*. México, México: Umbral .
- Cedeño Mendoza, S. (2014). *IMPACTO TRIBUTARIO DE LAS REFORMAS A LOS CONSUMOS ESPECIALES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR PERÍODO 2008-2011*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil .
- CONGRESO NACIONAL. (2010). *LEY SUSTITUTIVA A LA LEY DE CREACIÓN DEL FONDO DE VIALIDAD PARA LA PROVINIA DE LOJA, FONDVIAL* (Ley No. 92). Quito : SRI.

- CONSTITUYENTE , ASAMBLEA. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Alfaro, Montecristi, Manabí, Ecuador: eSilec Profesional.
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera edición ed.). Bogotá, Colombia : Ecoe Ediciones.
- Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa. (2015). *Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios*. Quito: Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa.
- Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa. (2015). *REGLAMENTO PARA APLICACION LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (Decreto No. 374)*. QUITO: SRI.
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de Administracion Financiera*. (M. d. Anta, Ed.) México, México: Prentice Hall.
- Feria Domínguez, J. M. (2005). *EL RIESGO DE MERCADO: SU MEDICIÓN Y CONTROL* (Primera Edición ed.). Madrid, España: Copyright.
- Fernández, A. I. (1989). FUNDAMENTOS TEORICOS DE LA FINANCIACION EMPRESARIAL: UNA REVISION. *REVISTA ESPAÑOLA DE FINANCIACION Y CONTABILIDAD*, 719-732.
- Gitman , L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (Decimosegunda ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera* (Décima edición ed.). México, México: Pearson Educación.
- Gómez , M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (1° ed.). Córdoba, Argentina: Brujas.
- Guber , R. (2001). *La Etnografía Método, campo y reflexividad* (Primera ed.). Bogota: Grupo Editorial Norma.
- H. Congreso Nacional La Comisión de Legislación y Codificación. (2004). *LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO LORTI*. QUITO: SRI.
- H. Congreso Nacional La Comisión y Codificación. (2005). *CODIGO TRIBUTARIO*. QUITO: Registro Oficial Suplemento 38 de 14-jun.-2005.
- Hernández Chavarría , F. (2002). *Fundamentos de epidemiología: el arte detectivesco de la investigación epidemiológica* (Primera ed.). San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia San José.
- Hernandez Sampieri , R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2006). *Metodología de la investigación* (Quinta edición ed.). (J. Mares Chacón, Ed.) México D.F., México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A DE C.V.

- Icart Isern, M. T., Fuentelsaz Gallego, C., & Pulpón Segura, A. M. (2006). *Elaboración y Presentación de un proyecto de investigación y una tesis*. Barcelona, España : PUBLICACIONES I EDICIONES DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA.
- Lafuente Ibáñez, C., & Marín Egoscozabal, A. (septiembre-diciembre de 2008). METODOLOGÍAS DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS SOCIALES: FASES, FUENTES Y SELECCIÓN DE TÉCNICAS. *Revista EAN*, 5-18.
- Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de mercados* (Cuarta ed.). México, México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Morán Delgado, G., & Alvarado Cervantes, D. G. (2010). *Métodos de Investigación* (Primera ed.). México, México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación* (2a ed.). México, México: Limusa.
- Nava Rosillón, M. A. (octubre-diciembre de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
- Navarrete Silva, C. P., & Mendoza Zambrano, V. V. (05 de enero de 2009). "Impacto en el sector automotriz y en la recaudación de servicio de rentas internas (sri), del incremento en las tarifas del impuesto al consumo especial (ice) a los vehículos, en la ley de equidad.". Guayaquil, Ecuador: dspace.espol.edu.ec.
- Navarro Castaño, D. (2003). *Temas de: Administración Financiera* (Primera ed.). Manizales, Colombia: Centro de publicaciones Universidad nacional de Colombia sede Manizales.
- Núñez Guangatal, C. d. (2014). "La Planificación Tributaria y la Liquidez de las Empresas Importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato". Ambato, Tungurahua : Universidad Técnica de Ambato.
- PRO ECUADOR INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. (2013). *ANÁLISIS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ*. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. Guayaquil: PROECUADOR.
- Ramírez Atehortúa, F. H., & Zwerg Villegas, A. M. (enero-junio de 2012). Metodología de la investigación: más que una receta. *AD-minister*, 91-111.
- Rojas Crotte, I. R. (julio-diciembre de 2011). ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: UNA PROPUESTA DE DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. *Tiempo de Educar*, 12, 277-297.
- Rubio Rodríguez, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*.
- Sanz Santolaria, C. J. (1999). OBJETIVOS, INSTRUMENTOS Y ALCANCE DEL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS. *Departamento de Contabilidad y Finanzas, Universidad de Zaragoza*, 173-175.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2014). *Resolución No. NAC-DGERCGC14-00575*. QUITO , ECUADOR: SRI.

SRI. (2014). *Resolucion No. NAC-DGERCGC14-00575*. QUITO: SERVICIO DE RENTAS INTERNAS .

Tamayo y Tamayo , M. (2004). *El Proceso de la Investigación Científica* (Cuarta edición ed.). Mexico: LIMUSA,S.A.

Van Horne , J. C., & Wachowicz, Jr. , J. M. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera* (decimotercera ed.). (G. Domínguez Chávez , Ed.) México, México: PERASON EDUCACIÓN.

Vargas Sabadías , A. (1995). *ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL* (II ed.). Real, España : Servicio de Publicaciones de la uNiverdidad de castilla- La Mancha.

Zapata Cruz , D. O. (2015). Hipótesis de Incidencia Tributaria. *In Crescendo Institucional*, 235-246.

Zapata Cruz , D. O. (2015). Hipótesis de Incidencia Tributaria. *In Crescendo Institucional*, 93-104.

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DEL SECTOR
AUTOMOTRIZ DEL CANTÓN SALCEDO.



Objetivo: Determinar de qué manera la normativa tributaria ha afectado a la liquidez, para plantear mejoras financieras y administrativas en el sector Automotriz del cantón Salcedo.

Instrucciones:

- ❖ Lea detenidamente cada pregunta y conteste ajustándose a la realidad.
- ❖ Marque con una X en una sola opción

Cuestionario:

1. ¿Para la compra y venta, cambio y comisión de Vehículos Usados, ha influido la facturación en su negocio?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

2. ¿Cree usted que la Resolución N° NAC – DGERCGC14-00575 ha facilitado la tramitación ante los entes recaudadores de impuestos?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

3. ¿Los comprobantes de venta autorizados para la compra y venta o intermediación de vehículos usados, garantizan la transferencia del vehículo?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

4. ¿Cuál es el medio de recaudación que usted ocupa cuando vende un automotor?

Efectivo ()

Transferencia ()

Deposito ()

Cheque ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

5. ¿Respecto a la pregunta anterior, que medio piensa que es el más seguro?

Efectivo ()

Transferencia ()

Deposito ()

Cheque ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

6. ¿Cree usted que los impuestos existentes para los vehículos usados, son excesivos?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

7. ¿El proceso de matriculación de los vehículos usados es rápido?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

8. ¿Son suficiente los 30 días de ley, para la matriculación de los vehículos usados?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

9. ¿Piensa que las transacciones mayores a 5000,00 dólares americanos se debe realizar mediante transferencia?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

10. ¿Los impuestos del sector automotriz, demuestran su participación económica con el país?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

11. ¿Cree usted que la mayor recaudación por impuestos, proviene del sector automotriz?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

12. ¿Qué porcentaje de comisión cobran ustedes por la venta de un vehículo usado?

5% ()

10% ()

15% ()

20% ()

Más de 20% ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

13. ¿Al porcentaje de la pregunta anterior, le aumentan el IVA al momento de su facturación?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

14. ¿Cree usted que el sector automotriz ha progresado en los últimos años?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

15. ¿Cuáles son los costos y gastos más utilizados para la mejora de los vehículos usados, antes de su venta?

Limpieza del vehículo y mantenimiento ()

Accesorios y Pintura ()

Reparaciones mecánicas y eléctricas ()

Repuestos ()

Otras (especificar) ().....

¿Por qué?

.....
.....
.....

16. ¿La creación de los impuestos actuales, ha bajado las ventas en el sector automotriz?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

17. ¿Cuántos vehículos venden en el mes?

Uno ()

Dos ()

Tres ()

Más de tres (especificar) ().....

¿Por qué?

.....
.....
.....

18. Las ventas que realiza la empresa con los clientes son en :

Efectivo ()

Crédito ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

19. ¿Con que documentos son respaldadas las ventas a crédito a la hora de la facturación?

Letras de cambio ()

Pagare ()

Cheques ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

20. ¿Cuál es el gravamen que utilizan para garantizar el pago de las obligaciones, en la compra del vehículo?

Prenda Industrial ()

Prenda Comercial ()

Fideicomiso ()

Reserva de Dominio ()

Otros (Especifique) ().....

¿Por qué?

.....
.....
.....

21. ¿Los precios de los vehículos que tienen para la venta son accesibles para los clientes?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

22. ¿Cuál es el tiempo máximo de financiamiento?

12 meses ()

- 24 meses ()
- 36 meses ()
- Otro (especificar) ().....

¿Por qué?

.....

.....

.....

23. ¿Satisface al cliente la tasa de interés con las que les financian el vehículo?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

24. ¿Los clientes son puntuales con los pagos de las cuotas de los vehículos financiados?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

25. ¿Existe un perfil para calificar a los clientes, antes de otórgales el financiamiento del vehículo?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

26. ¿La empresa tiene valores pendientes por recaudar en morosidad?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()
- Rara vez ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

27. ¿Qué método inductivo utiliza con los clientes morosos, antes de demandarles Judicialmente?

- Llamadas telefónicas ()
- Correos electrónicos ()
- Visitas Personales ()
- Otros (especifique) ()

¿Por qué?

.....

.....

.....

28. ¿Qué tipo de citaciones utilizan para su recuperación de valores vencidos?

Escritas de la empresa ()

Escritas del Asesor Jurídico ()

Personales por personal de la empresa ()

Personales por el Asesor Jurídico ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

29. ¿Las obligaciones adquiridas por la empresa, son canceladas dentro de los 5 primeros días del mes?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

30. ¿La empresa ha incrementado su utilidad en el año 2016?

Siempre ()

Casi siempre ()

Nunca ()

Rara vez ()

¿Por qué?

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN