



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS**

Trabajo de fin de carrera titulado:

**“ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE  
(PER-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA  
S.A. EN EL PERÍODO 2016-2017.”**

Realizado por:

**GABRIELA ALEXANDRA LAMIÑA MORILLO**

Director del Proyecto:

**MBA. JOLINE JARASEH A.**

Como requisito para la obtención del título de:

**MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

Quito, Febrero 2019

## **DECLARACION JURAMENTADA**

Yo, Gabriela Alexandra Lamiña Morillo, con cédula de identidad No.1720756392, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Gabriela Alexandra Lamiña Morillo

C.C.:172075639-2

## **DECLARATORIA**

El presente trabajo de investigación titulado:

**“ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PER-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERÍODO 2016-2017.”**

Realizado por:

**GABRIELA ALEXANDRA LAMIÑA MORILLO**

como Requisito para la Obtención del Título de:

**MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

Ha sido dirigido por el docente

**MBA. JOLINE JARASEH A.**

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

**JOLINE JARASEH A.**

**DIRECTORA**

## **DEDICATORIA**

A ustedes que me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento, que me han formado como persona con mis valores, mis principios, mi perseverancia y empeño, todo aquello con amor y apoyo incondicional, mis padres Guillermo e Irene.

A mis hermanos por sus palabras y compañía, por su apoyarme solo como ellos lo hacen y por enseñarme que no existen los límites.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi gratitud está dirigida principalmente a Dios, quien me ha concedido la vida y me ha permitido haber llegado hasta este momento importante de mi formación profesional y por poner a esas personas que han sido mi soporte y compañía en esta trayectoria.

A toda mi familia que siempre han procurado mi bienestar y han estado presentes en aquellos momentos de dificultad y debilidad de manera incondicional.

También quiero agradecer a la Universidad Internacional SEK, directivos y profesores por la organización del programa de Maestría en Administración de Empresas.

## ÍNDICE

### CONTENIDO

<b>FASE I EL PROBLEMA DE INVESTIGACION .....</b>	<b>1</b>
<b>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Formulación del problema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 Sistematización del Problema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Objetivo General .....</b>	<b>3</b>
<b>1.4 Objetivos Específicos .....</b>	<b>3</b>
<b>1.5 Justificación .....</b>	<b>4</b>
<b>1.6 Identificación y Caracterización de Variable.....</b>	<b>5</b>
1.6.1 Variable Independiente .....	5
1.6.1 Variable Dependiente.....	5
<b>1.7 Novedad y/o innovación.....</b>	<b>6</b>
<b>2. EL MÉTODO .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Nivel de estudio.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 Modalidad de investigación .....</b>	<b>6</b>
2.2.1 Documental y Campo.....	6
<b>2.3 Método.....</b>	<b>7</b>
<b>2.4 Población y muestra .....</b>	<b>7</b>
<b>2.5 Operacionalización de variable.....</b>	<b>7</b>
<b>2.6 Selección instrumentos investigación .....</b>	<b>10</b>
2.6.1 Entrevista.....	10

2.6.1 Matrices .....	10
<b>2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos .....</b>	<b>10</b>
<b>3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1 Recursos Humanos .....</b>	<b>11</b>
<b>3.2 Recursos técnicos y materiales .....</b>	<b>11</b>
<b>3.4 Cronograma de trabajo .....</b>	<b>12</b>
<b>FASE 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>13</b>
<b>1. Fundamentación Teórica .....</b>	<b>13</b>
<b>1.1 Marco Conceptual .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2 Marco Teórico .....</b>	<b>13</b>
1.2.1 Programa de Eficiencia Energética Para Cocción por Inducción y Calentamiento de Agua con Electricidad PEC-MEER .....	14
1.2.2 La cocina de inducción electromagnética .....	18
1.2.2 El funcionamiento de la cocina de inducción .....	19
1.2.3 Ventajas y Desventajas de las Cocinas de Inducción: .....	20
1.2.3 Subsidios e Incentivos .....	22
1.2.4 Gestión de ventas .....	24
1.2.5 Ventas directas .....	25
1.2.6 Análisis Financiero .....	26
1.2.7 Estados Financieros e Indicadores Financieros .....	27
1.2.8 Métodos de Análisis Financieros .....	29
1.2.9 Matriz Boston Consulting Group BCG .....	33
<b>1.3 Marco Referencial .....</b>	<b>35</b>
<b>1.4 Marco Legal .....</b>	<b>37</b>
<b>2. DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>44</b>

2.1 Ambiente Externo .....	44
2.1.1 Macro Entorno .....	44
2.1.1 Micro Entorno .....	59
<b>2.2 Ambiente Interno .....</b>	<b>62</b>
2.2.1 Cadena de Valor .....	62
2.3.1 Estrategias Genéricas .....	65
<b>3.- INVESTIGACIÓN DE CAMPO .....</b>	<b>66</b>
<b>3.1.-Elaboración de Instrumentos de Investigación. ....</b>	<b>66</b>
Para la presente investigación se realizó una entrevista al ex director del programa PEC MERR y al gerente de línea de negocio de ICESA S.A. ....	66
<b>3.2 RECOLECCIÓN DE DATOS .....</b>	<b>69</b>
<b>3.3 Procesamiento, Análisis e Interpretación .....</b>	<b>84</b>
Con todo el análisis de la información recolectada, se presenta un resumen comparativo de los principales indicadores de la empresa.....	94
Elaborado por: El Autor .....	94
<b>FASE 3: VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.</b> .....	<b>96</b>
<b>1. Resumen de Observación .....</b>	<b>96</b>
<b>2. Hipótesis .....</b>	<b>99</b>
<b>3. Probar la Hipótesis por Experimentación .....</b>	<b>99</b>
<b>Figura 38 Matriz Bcg de Inducción.....</b>	<b>102</b>
Elaborado por: El Autor .....	102
<b>4 .Evaluación Financiera .....</b>	<b>110</b>
<b>5. Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>122</b>
<b>6. Bibliografía .....</b>	<b>126</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de la variable independiente.....	8
<b>Tabla 2</b> Operacionalización de la variable dependiente.....	9
Tabla 3: Recursos Financieros .....	11
Tabla 4 Indicadores de Liquidez .....	29
Tabla 5 Indicadores de Endeudamiento .....	30
Tabla 6: Indicadores de Rotación de Inventarios .....	30
Tabla 7 Indicadores Dupont .....	32
Tabla 8 Subsidios de Estado Ecuatoriano .....	47
Tabla 9 Ventas de cocinas de inducción 2015-2016-2017.....	66
<b>Tabla 10</b> Utilidad de Línea de Inducción 2016-2017.....	67
Tabla 11 Estado de Resultados Inducción 2016-2017 .....	67
Tabla 12 Gastos Operativos de la línea de Inducción 2016-2017.....	68
Tabla 13 Estado de Resultados ICESA S.A 2016 y 2017.....	68
Tabla 14 Estado de Resultados ICESA S.A 2016 y 2017 .....	69
Tabla 15 Ventas de Inducción 2015.....	78
Tabla 16 Ventas de Inducción 2016-2017 .....	78
Tabla 17 Unidades de cocinas de inducción vendidas por ciudades.....	79
Tabla 18 Ventas de Cocinas de Inducción 2016 Vs 2017.....	80
Tabla 19 Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2016.....	80
Tabla 20 Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2017.....	80
Tabla 21 Gastos Operativos de la línea de Inducción 2016-2017.....	81
Tabla 22 Comparativo Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2016-2017 ....	82
Tabla 23 Balance General 2016 vs 2017.....	83
Tabla 24 Ventas de Inducción 2015.....	84
Tabla 25 Ventas de Inducción 2016-2017 .....	85
Tabla 26 Estado de Resultado de Inducción 2016 variaciones .....	87
Tabla 27 Estado de Resultado de Inducción 2017 variaciones .....	88
Tabla 28 Estado de Resultado Comparativo de Inducción 2017 vs 2016 análisis vertical y horizontal. ....	89

Tabla 29 Gastos Operativos .....	90
<b>Tabla 30</b> Estado de Resultados 2016 y 2017, análisis horizontal inducción vs. Electrodomésticos .....	93
Tabla 31 Indicadores Financieros y Dupont .....	94
Tabla 32 Ventas de Cocinas I cuatrimestre .....	101
Tabla 33 Ventas de Cocinas II y III cuatrimestres .....	101
Tabla 34 Cierre de Grupos de Inducción .....	104
Tabla 35 Gasto de Transporte 2017 vs 2016.....	105
Tabla 36 Propuesta de reducción de Gasto de Transporte mensual.....	106
Tabla 37 Venta Histórica y Proyectada.....	108
Tabla 38 Venta proyectada de Inducción.....	108
Tabla 39 Reducción del Gasto Operativo de Inducción.....	109
Tabla 40 Estado de Resultados consolidado 2016 vs 2017.....	110
Tabla 41 Balance General 2016 vs 2017, análisis vertical.....	111
Tabla 42 Indicadores Financieros 2016 vs 2017.....	112
Tabla 43 Análisis Dupont 2016 vs 2017.....	113
Tabla 44: Propuesta de Venta de Cocinas de Inducción .....	115
Tabla 45 Estado de Resultados Proyectado, análisis Vertical.....	116
Tabla 46 Flujos de Caja, VAN-TIR .....	117
Tabla 47 Estado de Resultados proyectado 2018.....	118
Tabla 48 Estado de Resultados proyectado 2019.....	119
Tabla 49 Estado de Resultados proyectado 2020.....	120
Tabla 50 Estado de Resultados proyectado 2020.....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Convenios Comerciales .....	16
Figura 2 Proceso de Compra PEC.....	16
<b>Figura 3</b> Procedimiento para atención de Bono de Desarrollo Humano BHD .....	17
<b>Figura 4;</b> Instalaciones de fuentes eléctricas.....	18
<b>Figura 5</b> Diagrama de componentes de cocina de Inducción.....	20
Figura 6 Dupont .....	31
Figura 7: Modelo Dupont.....	32
Figura 8 Matriz BCG .....	33
Figura 9 Ciclo del producto.....	35
Figura 10 Distribución de GLP .....	36
<b>Figura 11</b> Histórico de cambio de matriz productiva.....	44
Figura 12 Sectores Productivos.....	45
Figura 13 Industrias Estratégicas .....	45
<b>Figura 14:</b> Hogares que se benefician con incentivo eléctrico 2017. ....	46
Figura 15 promedio de kwh por familia.....	46
<b>Figura 16</b> Producto Interno Bruto Ecuatoriano.....	48
Figura 17 Consumo de Hogares .....	49
Figura 18 Crecimiento por actividades .....	50
Figura 19 Inflación .....	51
<b>Figura 20</b> Medidas arancelarias de Cocinas de Inducción .....	52
<b>Figura 21</b> Población económica activa Tasa de la PEA/ PET .....	54
Figura 22 Empleo adecuado/pleno .....	54
<b>Figura 23</b> Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural 2007-2017 .....	56
<b>Figura 24</b> Línea de Pobreza y Pobreza Extrema 2008-2017.....	56
<b>Figura 25 :</b> Coeficiente de Gini a nivel nacional 2017 .....	57
Figura 26 Fuerzas de Porter .....	59
<b>Figura 27</b> Venta de Inducción por Casas Comerciales .....	60
<b>Figura 28</b> Cadena de valor proceso de compras de cocina de Inducción.....	62
<b>Figura 29</b> Foda ICESA S.A.....	64

Figura 30 Importaciones de Cocinas.....	74
<b>Figura 31</b> Ventas por marcas de Cocinas de inducción .....	75
<b>Figura 32</b> Participación de mercado de casas comerciales .....	75
<b>Figura 33</b> Participación de mercado de casas comerciales .....	76
<b>Figura 33</b> Ventas de cocinas de inducción 2015.....	84
<b>Figura 34</b> Ventas de cocinas de inducción 2016 vs. 2017 .....	86
<b>Figura 35</b> Deuda del MEER a casas comerciales .....	91
Figura 36 Deuda del MEER a ICESA S.A .....	92
<b>Figura 37</b> Participación de mercado de ventas de cocinas de Inducción de ICESA S.A.....	100
<b>Figura 38</b> Matriz Bcg de Inducción .....	102

## RESUMEN

La presente investigación busca presentar un análisis de los incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PER-MEER) y su impacto en la rentabilidad de la empresa ICESA S.A. en el período 2016-2017.”

Dentro del trabajo de titulación se presenta,” El Programa de Sustitución de Cocinas a Gas (GLP) por cocinas de inducción PEC-MEER, como idea ambiciosa del Gobierno Ecuatoriano que tiene como objetivo, disminuir del gasto de subsidio de GLP mediante los incentivos económicos y energéticos; se expone como el programa es aprovechado por las casas comercializadoras de electrodoméstico, en este caso la empresa investigada ICESA S.A.

Una de las fases de la investigación es la sustentación teórica del Programa PEC-MEER y sus incentivos, como subsidios, forma de financiamiento, las normativas legales del mismo y los procesos de venta y líneas de distribución de las casas comerciales, también se analiza el macro y micro entorno de la compañía, así como factores económicos, políticos, sociales del país que inciden en el programa; se recolecta información mediante entrevistas a expertos y datos de la empresa investigada para saber el impacto económico tiene la compañía.

En la última fase se buscará validar la hipótesis planteada mediante toda la investigación realizada con un análisis financiero que permitirá conocer un posible escenario de cómo será la rentabilidad de ICESA S.A en los siguientes años debido a la participación en el programa PEC MEER.

**Palabras Clave:** Subsidio eléctrico, Financiamiento directo, Formas de pago.

## SUMMARY

This research seeks to present an analysis of the incentives of the Efficient Cooking Program (PER-MEER) and its impact on the profitability of the company ICESA S.A. in the 2016-2017 period. "

Within the work of titration is presented, "The Program of Replacement of Gas Cookers (LPG) for PEC-MEER induction cookers, as an ambitious idea of the Ecuadorian Government that aims to reduce LPG subsidy spending through economic incentives and energetics; it is exposed how the program is taken advantage of by the houses selling electrical appliances, in this case the company researched ICESA S.A

One of the phases of the research is the theoretical support of the PEC-MEER Program and its incentives, such as subsidies, form of financing, the legal regulations of the same and the sales processes and distribution lines of the commercial houses. macro and micro environment of the company, as well as economic, political, social factors of the country affect the program, information is collected through interviews with experts and data of the investigated company to know what economic impact the company has.

In the last phase we will seek to validate the silver hypothesis through all the research carried out with a financial analysis that will allow us to know a possible scenario of how the profitability of ICESA S.A will be in the following years due to the participation in the PEC MEER program.

**Keywords:** Electric subsidy, direct financing, forms of payment.

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

**“ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**FASE I EL PROBLEMA DE INVESTIGACION**

**1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El Gobierno nacional se encuentra impulsando la adquisición de cocinas de inducción basado en el Plan Nacional del Buen Vivir (2009-2017) en su estrategia número 6.7, que menciona el cambio de la Matriz Energética del país, señalando que:” El Programa de Sustitución de Cocinas a Gas (GLP) por cocinas de inducción deberá ponerse en marcha una vez que exista la factibilidad de generar la energía eléctrica suficiente para este proyecto” (Senplades, 2009-2013) la propuesta se inició en el año 2010 y su ejecución desde el 2014 pero su impacto y participación en el mercado de electrodomésticos se han visto materializado en los últimos 4 años.

El “Programa de Eficiencia Energética para Cocción por Inducción PEC” está dirigido a sustituir el uso de gas licuado GLP y utilizar la energía que va ha ser producida por los proyectos hidroeléctricos actualmente en construcción, de esta manera se reducirá los valores monetarios que salen del país anualmente alrededor de 710 millones por el subsidio al GLP, debido a que el 78% de gas que utilizan los ecuatorianos es importado, de esta forma se contribuirá con el objetivo del gobierno el cambio de la matriz productiva. (MEER, 2018).

El Ministerio de Electricidad y Energía Renovable MEER, presentó el “Proyecto: Programa de Eficiencia Energética para Cocción por Inducción PEC” para remplazar 3.5 millones de cocinas a gas por cocinas de inducción a través de algunos incentivos arancelarios, normativos y

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

tributarios para la ejecución del mismo, también se realizó un proceso de selección de proveedores de cocinas y ollas para inducción tanto para empresas nacionales y extranjeras, las empresas fabricantes y casas comerciales que deseen participar deben cumplir con ciertos requisitos solicitados por el programa PEC-MEER acerca de los productos y de la forma de comercialización de los mismos.

La compañía ICESA S.A decide participar como casa comercializadora en el “Programa de Eficiencia Energética para Cocción por Inducción PEC” a partir del año 2015, como nueva línea de negocio paralela a la venta de electrodomésticos (core business) para lo cual decide retomar el canal de comercialización cambaceo (puerta a puerta) capacitando a la fuerza de venta de acuerdo a las especificaciones del PEC.

Hasta la fecha de la presente investigación el Ministerio de Electricidad y Energía Renovable MEER, no ha expuesto mayores detalles de cómo va a seguir impulsando la venta de cocinas de inducción, para que más familias deseen seguir participando en el programa (PEC-MEER) y al ser ICESA S.A una de las empresas participantes del proyecto del Gobierno como casa comercial, la investigación en curso desea analizar algunas variables económicas y financieras para conocer el impacto en la empresa, al crear una nueva línea de negocios aprovechando la oportunidad de programa auspiciado por el Gobierno Ecuatoriano.

## **1.1 Formulación del problema**

¿Cómo impactan los incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER) en la rentabilidad de la empresa ICESA S.A. en el período 2016-2017?

## **1.2 Sistematización del Problema**

¿Cuáles son los incentivos (ventajas) que ofrece Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER) para los clientes, gobierno y casas comerciales a nivel nacional durante el período 2016-2017?



ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

¿Cuál es el modelo de venta y la participación de mercado de la línea de negocios cocinas de inducción en ICESA S.A período 2016 - 2017?

¿Cuál es la rentabilidad de la línea de negocios cocinas de inducción en ICESA S.A período 2016 - 2017?

¿Cuál es el aporte de la línea de cocinas de inducción en la rentabilidad total en ICESA S.A período 2016 - 2017?

### **1.3 Objetivo General**

Analizar los incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER), mediante estudios descriptivos y modelos financieros que detallen el impacto del programa PEC en la rentabilidad de la empresa ICESA S.A. en el período 2016- 2017.”

### **1.4 Objetivos Específicos**

- Identificar los incentivos del Programa de Cocción Eficiente ofrecidos por el estado ecuatoriano a través del nuevo modelo de financiamiento público, testimonios reales y una entrevista que demuestre las ventajas de comprar las cocinas de inducción en el período 2016- 2017.
- Describir el modelo de ventas de la línea de negocios cocinas de inducción de ICESA S.A a través de una esquematización del proceso integral interno de comercialización que permita la evaluación de la eficiencia del canal en el período 2016- 2017.
- Evaluar la rentabilidad y la participación de mercado en la línea de negocios cocinas de inducción ICESA S.A mediante un estudio Dupont y un mapa de comparación de mercado que especifique las ganancias de la empresa en relación a la competencia durante el período 2016-2017.

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

- Determinar la rentabilidad de la línea de negocios cocinas de inducción en comparación a electrodomésticos (core business) mediante estudios financieros que muestren el aporte de la unidad de negocio a ICESA S.A en el período 2016-2017.

## **1.5 Justificación**

Las tendencias mundiales tanto de crecimiento poblacional, económico, político, geográfico, urbanístico ha generado que la demanda de energía moderna y limpia incremente a nivel de la mayoría de países.

Es así que Ecuador durante el mandato del presidente Rafael Correa aprueba la nueva Constitución Política del Estado en el 2008, estableciendo el Art. 314 “El Estado garantizará que los servicios públicos y su provisión respondan a los principios de obligatoriedad, generalidad, uniformidad, eficiencia, responsabilidad, universalidad, accesibilidad, regularidad, continuidad y calidad” (Constitucion de la Republica del Ecuador, 2008).

El Gobierno Nacional ha estado realizado fuertes inversiones en el sector eléctrico, impulsado la construcción de importantes hidroeléctricas Coca Codo Sinclair (1500 MW), Delsitanisagua (115 MW), Manduriacu (60 MW en 2014), Mazar Dudas (20,82 MW), Minas San Francisco (270 MW), Quijos (50 MW), Sopladora (487 MW), y Toachi Pilatón (253 MW), con esto se abre la posibilidad de que el Ecuador tenga una matriz energética más amigable con el medio ambiente y que disminuya los valores de subsidios. (Burgos, 2017)

Desde el año 2014 el Gobierno Ecuatoriano ha propuesto que se sustituya el GLP por electricidad a través del Programa de Eficiencia Energética para cocción por Inducción y Calentamiento de agua con Electricidad PEC-MEER, con la finalidad de sustituir tres millones de cocinas de GLP por cocinas de Inducción.

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

Dados los últimos acontecimientos políticos y económicos entre ellos el bajo precio que tuvo el barril de petróleo, el aumento de la tasa de desempleo, los proyectos de hidroeléctricas inconclusos y con falencias técnicas para la instalación del sistema eléctrico, ha hecho que programa de inducción PEC-MEER no se cumpla como a un inicio fue planteado, que hasta el año 2017 se realice la suplantación de 3.5 millones de cocinas a gas por cocinas de inducción, razón por la cual actualmente la nueva propuesta por parte de gobierno es ejecutar todo el programa hasta el año 2023, ya que según la última estadística del MEER solo se ha logrado sustituir 640.423 mil cocinas de inducción hasta 2017.

Por esta razón se analizará el impacto que ha tenido en los últimos años el retraso de la ejecución del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER), las incidencias económicas positivas o negativas en las casas comerciales de electrodomésticos en especial a ICESA S.A que están participando en el programa PEC-MEER.

## **1.6 Identificación y Caracterización de Variable.**

### **1.6.1 Variable Independiente**

Incentivos del Programa de Cocción Eficiente PEC-MEER: Dicho programa está dirigido a sustituir el “uso del gas licuado de petróleo (GLP) por el uso de energía eléctrica y con los incentivos a continuación mencionados” (El Ciudadano , 2014).

- ✓ Subsidio eléctrico
- ✓ Financiamiento directo
- ✓ Financiamiento indirecto (ollas)
- ✓ Formas de pago

### **1.6.1 Variable Dependiente**

Rentabilidad de la Empresa ICESA S.A en el período 2016-2017: Cuando la empresa genera beneficios suficientes, cuando sus ingresos han sido mayores que los gastos operativos, y la diferencia entre estas cuentas es positiva y aceptable para los directivos, lo cual le permita seguir creciendo y ser sostenible en el tiempo, la rentabilidad será medida con el ROA y ROE (Ross, 2012).

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

### **1.7 Novedad y/o innovación**

La contribución de la presente investigación es conocer como ICESA S.A al ser una empresa posicionada en el mercado, con amplio portafolio de productos y todo una experiencia comercial aprovecha la oportunidad de participar como casa comercial en el proyecto del Gobierno Nacional en el Programa de Cocinas de Inducción PEC- MEER y conocer qué tipo de impacto financiero conlleva dicha decisión en la compañía el período 2016-2017.

## **2. EL MÉTODO**

### **2.1 Nivel de estudio**

**Exploratorio.** Busca aclarar problemas que no están identificados o no se han definido con claridad para un grupo de personas. Su forma de estudio es la estructura que se base en revisiones bibliográficas, se toma en cuenta las opiniones de personas expertas en el tema o en investigaciones de campo (PANEQUE, 1998, pág. 21).

La investigación en curso se realizará un análisis exploratorio para conocer la opinión de expertos del PEC- MEER a través de entrevistas, documentos del programa e información de la empresa acerca de la nueva línea de negocios.

### **2.2 Modalidad de investigación**

#### **2.2.1 Documental y Campo**

El trabajo de investigación se apoyará en la revisión obtenida de artículos, testimonios, Documentos del programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER), estudios de mercado, manuales de proceso, estados financieros, entre otros, los cuales permitirán analizar la rentabilidad de la nueva línea de negocio en la compañía.

ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

**De campo:** la presente investigación no tendrá investigación de campo debido a que se tiene fuentes primarias de la compañía y fuentes secundarias de las instituciones involucradas como ministerios y casas comerciales.

## **2.3 Método**

**Inductivo-Deductivo:** el análisis que se realizará en la presente investigación desde el año 2016 y 2017 permitirá identificar como contribuye la línea de negocio de Inducción en la rentabilidad de la compañía a través de un conocimiento general hasta el menor nivel en el cual identifique monetariamente y marginalmente el impacto en la empresa ICESA S.A, al reconocer los niveles de costo comerciales.

## **2.4 Población y muestra**

Debido a ser un estudio exploratorio y con metodología documental, la presente investigación no tendrá encuestas, por ende, no se aplican en población y muestra.

## **2.5 Operacionalización de variable**

**Tabla 1** Operacionalización de la variable independiente

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER)</b>				
<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems Básicos</b>	<b>Técnicas instrumentos</b>
<p>Las actividades que realiza el gobierno bajo el programa PEC buscan sustituir el uso de GLP por electricidad, mediante la introducción masiva de cocinas eléctricas de inducción, que genera interés para la empresa privada como una nueva línea de negocio.</p>	<p>Beneficios al participar en el programa PEC</p>	<p>Tiempo (Ventas/Cuentas por Cobrar/360</p>	<p>¿Cuál es la periodicidad de pago PEC-MEER a casas comerciales?</p>	<p>Contratos y acuerdos firmados entre el PEC-MEER y casas comerciales</p>
		<p>Riesgo de la Entidad de crediticia Q cocinas vendidas con crédito directo VS Q cocinas vendidas PEC</p>	<p>¿Qué institución otorga crédito directo en la venta de cocinas de inducción?</p>	<p>Políticas de venta de PEC -MEER y políticas de crédito de ICESA S.A</p>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 2** Operacionalización de la variable dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE: Rentabilidad de una Empresa				
Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
Cuando una empresa genera beneficios suficientes, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos	Rentabilidad	Venta total en dólares de la compañía	¿Cuál es la venta total de ICESA S.A durante los años 2017 y 2016?	Estado de Pérdidas y Ganancias
		Venta total en dólares y en unidades de cocinas de inducción	¿Cuánto ha vendido la línea de negocios Inducción durante los años 2017 y 2016?	Cubos de Inventarios y Estado de Pérdidas y Ganancias de ICESA S.A
		Utilidad neta de la línea de Inducción	¿Cuál ha sido la utilidad de esta línea de negocios durante los años 2017- 2016?	Estado de Pérdidas y Ganancias y Paneles de Control

Elaborado por: El Autor

## **2.6 Selección instrumentos investigación**

Los instrumentos de investigación serán de carácter documental ya que la mayoría de ellos son documentos legales y tributarios como estados financieros de la compañía y entrevistas al Gerente esperando entender la perspectiva tanto del gobierno como de empresa en los periodos 2016 y 2017.

### **2.6.1 Entrevista**

La entrevista se va a realizar al ex gerente del Programa de Cocción Eficiente PEC MEER y a Gerentes de la línea de negocio.

### **2.6.1 Matrices**

Otro instrumento de investigación son las matrices financieras, estados de resultados y declaración del impuesto a la renta de 2016 y 2017.

## **2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos**

Los instrumentos utilizados en este estudio, son documentos e información que se encuentra debidamente declarados antes los diferentes entes de control como SRI y Superintendencia de Compañías lo cual asegura la confiabilidad de la data expuesta.

Adicional, los documentos y la entrevista son los instrumentos que permitirán el mayor acercamiento a fuentes de información pertinentes al presente estudio, y su validez se rige a la data que cada herramienta aportará.



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

### **3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

#### **3.1 Recursos Humanos**

Los recursos humanos para la presente investigación son:

- ✓ Un investigador, es decir la persona que elabora la investigación
- ✓ Director de la Tesis guía de la investigación

#### **3.2 Recursos técnicos y materiales**

- ✓ Laptop
- ✓ Impresora
- ✓ Internet
- ✓ Suministros de papelería
- ✓ Imprevistos
- ✓ Recursos Financieros

**Tabla 3:** Recursos Financieros

No.	Descripción	Valor
1	Laptop	1.200,0
1	Impresora	300,0
1	Internet	120,0
1	Suministros de papelería	100,0
1	Imprevistos	100,0
TOTAL		1.820,0

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

### 3.4 Cronograma de trabajo

**Tabla 4:** Cronograma de trabajo

CRONOGRAMA	oct-18				nov-18				dic-18				ene-19				feb-19			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
<b>FASE I PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>																				
1.- Planeamiento del problema																				
2.- El Método																				
3.- Aspectos Administrativos																				
<b>FASE II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO</b>																				
1.- Fundamentación Teórica																				
2.- Diagnóstico																				
3.- Investigación de Campo																				
<b>FASE III VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</b>																				
1.- Resumen de Observación																				
2.- Introducción																				
3.- Hipótesis																				
4.- Evaluación Financiera																				
5.- Conclusiones y Recomendaciones																				
6.- Bibliografía																				
7.- Anexos																				
Presentación para revisión a tutor de investigación																				
Correcciones																				
Aprobación y Entrega a revisores de investigación																				
Defensa de Tesis																				

Elaborado por: El Autor

## **FASE 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO**

### **1. Fundamentación Teórica**

#### **1.1 Marco Conceptual**

##### **Rentabilidad. -**

La rentabilidad en cualquier tipo de negocio no es más que los beneficios que se obtienen después de una inversión y de impuestos fiscales, que ayuda a conocer la efectividad de la gerencia de una empresa en su manejo integral de costos y gastos para llegar a una utilidad esperada (Richard A. Brealey, 2010).

**Programa de Eficiencia Energética para Cocción por Inducción (PEC).**- “El PEC tiene como objetivo sustituir el uso de GLP por electricidad para la cocción de alimentos y el calentamiento de agua en los sectores residenciales del país, a través del uso masivo de cocinas de inducción” (Senplades, 2009-2013).

**Subsidios.-** “se conoce como la diferencia entre el precio real de un bien o un servicio y el precio real que se cobra al consumidor final ya sea de bienes y/o servicios, convirtiéndose en una ayuda (subsidio) pública con carácter económico, que sirve para estimular el consumo o la producción de un bien o servicio, a esto se le considera como una ayuda económica del Estado para la sociedad” (Mochón, 2008).

**Cocina de inducción. -** “Es una tecnología de última generación que funciona con electricidad, el campo electromagnético penetra en el recipiente (ollas, sartenes, etc. de material ferro magnético) que provoca una circulación de corriente eléctrica que genera calores, es altamente eficiente, ya que aprovecha el potencial de energía en un 85% para cocinar los alimentos (MEER , 2015).

#### **1.2 Marco Teórico**

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

La Constitución de Montecristi en el “art. 313 define a los sectores estratégicos como aquellos que, por su trascendencia y magnitud, tienen decisiva influencia económica, social, política o ambiental en el país, y que están orientados al pleno desarrollo de los derechos de los ciudadanos y al interés general” (Constitucion de la Republica del Ecuador, 2008).

En el Plan Nacional del Buen Vivir dice que uno de los objetivos es “Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica” (Senplades, 2009-2013, pág. 83).

Dentro del Plan Nacional, la Senplades “ha definido como sectores estratégicos a los que implican el uso de recursos naturales no renovables, como por ejemplo hidrocarburos y minería, y recursos naturales renovables como agua, biodiversidad y patrimonio genético” (Senplades, 2009-2013, pág. 314).

### **1.2.1 Programa de Eficiencia Energética Para Cocción por Inducción y Calentamiento de Agua con Electricidad PEC-MEER**

Como se ha mencionado anterior, uno de los proyectos del Gobierno Ecuatoriano ha sido el Programa de Programa de Eficiencia Energética Para Cocción por Inducción y Calentamiento de Agua con Electricidad en Sustitución del GLP en el Sector Residencial “PEC- MEER”, “que tiene como objetivo aportar al cambio de la matriz productiva y energética del país, mediante la reducción del GLP en los sectores residenciales, con lo cual se contribuirá a que disminuya las importaciones de GLP y permitirá reducir el gasto del Estado en subsidios al GLP” (Patricia Recalde , 2015). Ya que el 78% de consumo de gas que utilizan las familias ecuatorianas es importado, por ende se trata que el mismo consumo sea sustituido por energía generada por los proyectos hidroeléctricos.

El Gobierno Nacional construye ocho proyectos hidroeléctricos emblemáticos que producirán energía limpia, renovable y segura.

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

El Gobierno ecuatoriano ejecutó 8 proyectos hidroeléctricos desde el 2007 para generar energía renovable para reducir la contaminación y el gasto anual en subsidios. “Coca Codo Sinclair (1500 MW), Delsitanisagua (115 MW), Manduriacu (60 MW en 2014), Mazar Dudas (20,82 MW), Minas San Francisco (270 MW), Quijos (50 MW), Sopladora (487 MW), y Toachi Pilatón (253 MW)” (MEER , 2015). Adicional a esto se proyecta construir más hidroeléctricas que generan más energía al país, alrededor de 340 MW” (MEER, 2017)

Los ocho proyectos hidroeléctricos reducirán hasta 8,23 millones de toneladas de CO<sub>2</sub> y es importante mencionar que la construcción de estas hidroeléctrica ha generado más de 7.400 plazas de empleo.

De esta forma el programa PEC-MEER contribuirá al cambio de la matriz energética, ya que el uso masivo de cocinas de inducción reducirá el consumo de GLP y se ahorra en subsidios al gobierno ecuatoriano.

El Gobierno Ecuatoriano para impulsar el programa PEC-MEER ha realizado convenios con casas comerciales y otras entidades públicas, como indica la figura 1, las alianzas con distintos sectores y empresas, mientras que en la figura 2, se indica un resumen del proceso del PEC-MEER y en la figura 3, se indica el proceso para la adquisición de las personas beneficiarias del bono de desarrollo humano, BDH.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



Figura 1 Convenios Comerciales

Fuente: (Zambrano, 2017)



Figura 2 Proceso de Compra PEC

Fuente: (MEER, 2017)

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



**Figura 3** Procedimiento para atención de Bono de Desarrollo Humano BHD

**Fuente:** (MEER, 2017)

También se indica en la figura 4, como se hace las instalaciones de fuentes eléctricas y las instalaciones de la cocina de inducción.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



**Figura 4;** Instalaciones de fuentes eléctricas

**Fuente:** (Zambrano, 2017)

### **1.2.2 La cocina de inducción electromagnética**

Las primeras muestras de lo que son los conceptos de la cocina de inducción inician en el siglo veinte, por los años cincuenta la empresa en aquel entonces de frigoríficos de la reconocida marca General Motors realizó una presentación del funcionamiento de las cocinas alrededor de los Estados Unidos, “Era un tipo de cocina vitrocerámica que generaba calentamiento directamente el recipiente mediante un campo electromagnético en vez de calentar mediante calor radiante por el uso de resistencias” (Ecured, 2013), todo el proceso genera menos pérdida de energía, ya que la energía es absorbida y después la misma genera calor al recipiente.

La transmisión de la energía o calor hacia los alimentos, es conocida como “cocinar”, ante lo cual es fundamental en este proceso la generación de calor con cierta intensidad que permita su transferencia a un recipiente colocado a conveniencia del usuario y que al interior contenga los alimentos para ser cocinados. La ciencia humana ha desarrollado desde el descubrimiento del fuego, distintas formas y métodos de generar calor con este fin entre otros (González, 2014, pág. 41).



## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

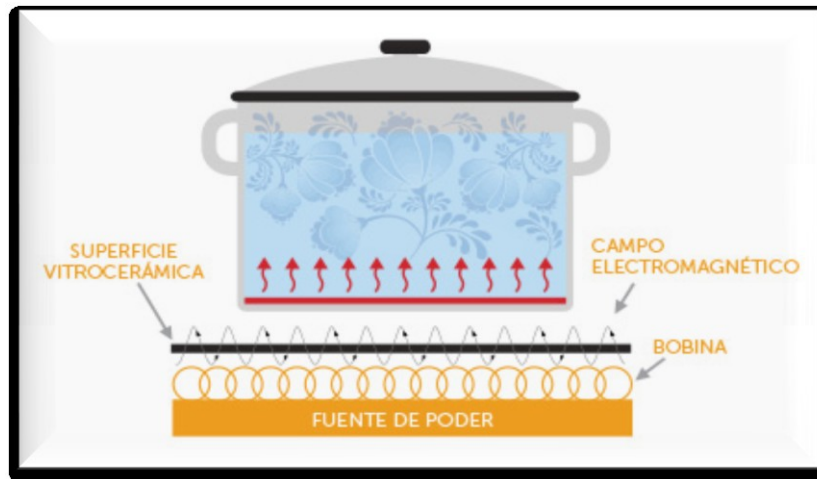
Para que se pueda dar la transferencia de calor al recipiente, hay que utilizar ciertos materiales como ferromagnético, hierro, cobalto, tungsteno, níquel, aluminio entre otros materiales, por lo menos deben estar formados por una base, siendo estos los materiales magnéticos más comunes y usados ya que tienen altas propiedades electromagnéticas, y gracias a la combinación de esos componentes se genera el calor suficiente para la cocción de alimentos (González W. D., 2014, pág. 41).

### **1.2.2 El funcionamiento de la cocina de inducción**

- “El generador electrónico suministra energía a una bobina que produce un campo electromagnético de alta frecuencia” (MEER, 2017).
- “El campo electromagnético penetra el recipiente (de material ferro magnético) y establece una circulación de corriente eléctrica que genera calor” (MEER, 2017).
- “El calor generado en el recipiente se transfiere al contenido que se encuentra en su interior” (MEER, 2017).
- ” El campo no afecta nada fuera del recipiente, en cuanto se retira el recipiente de la cocina se detiene la generación de calor “(MEER, 2017).

A continuación el la figura 5, se indica los componentes de la cocina de Inducción y su funcionamiento.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



**Figura 5** Diagrama de componentes de cocina de Inducción

**Fuente:** (MEER, 2017)

“Como indica la figura 5, la cocina de inducción genera el fenómeno de inducción electromagnética y calienta directamente el recipiente en un solo paso, por lo que es mucho más eficiente y económica” (MEER , 2015).

### **1.2.3 Ventajas y Desventajas de las Cocinas de Inducción:**

#### **Ventajas:**

**1. Eficiencia energética.** – “Su tecnología permite aprovechar toda la energía para cocinar, que no existan fugas de calor y que este se concentre únicamente en las recipiente de inducción y su contenido, mientras las cocinas a gas solo generan un 40% de eficiencia, las cocinas eléctricas tradicionales generan un 74% de eficiencia y la cocina de inducción ofrece más de un 85%, que puede ser aprovechado para la cocción de alimentos” (Girbau Ace Granillers, 2017).

**2. Rapidez de calentamiento.** – “la rapidez de las cocinas de inducción alcanzan altas temperaturas en muy poco tiempo, disminuyendo la espera de tiempo de cocción, en muchos de

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

los casos permiten controlar la temperatura, pudiendo cocer los alimentos en su punto exacto sin pasarte” (Girbau Ace Granillers, 2017).

**3. Facilidad de limpieza.** - “Al ser tan ligera por su peso y tener una superficie lisa y el que no se sobrecaliente, hace que no se acumulen y no se carbonicen los restos de alimentos se en ella, a lo contrario de lo que pasa en la cocinas normal, esto facilita y reduce el tiempo de limpieza”(Girbau Ace Granillers, 2017).

**4. Detección automática del recipiente.** – “la cocina permanece encendida mientras en su superficie tenga ollas o sartenes, cuando no existe ningún tipo de recipiente automáticamente la cocina deja de generar calor, permaneciendo pausada hasta que detecta nuevamente un recipiente sobre su superficie y si ha transcurrido más tiempo se apaga sola, de esta manera no existe desperdicio de energía” (Girbau Ace Granillers, 2017).

**5. Seguridad.** – “la cocina de inducción es mucho más segura que la cocina a gas ya que se eliminan los riesgos de fugas, intoxicaciones y explosiones y se disminuyen los peligros de quemaduras incendios”. (Girbau Ace Granillers, 2017).

**6. Comodidad.** – “Es mucho más cómoda e independiente, ya que por su estética ocupa menos espacio, además ya no es necesario el cilindro, debido a que función con electricidad” (Girbau Ace Granillers, 2017).

**7. Menos contaminación ambiental.** – “la electricidad no proviene de combustibles fósiles, el impacto ambiental que genera el uso de una cocina de inducción es totalmente bajo”(Girbau Ace Granillers, 2017).

### **Desventajas:**

**1. Utensilios de cocina.** – “debido a que las placas de inducción funcionan solo con utensilios de cocina de base plana y que estén fabricados con acero o hierro ferromagnéticos,

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

hace que se convierta en desventaja, ya que los precios son mucho más elevados que los utensilios para el uso de cocinas a gas”(Girbau Ace Granillers, 2017).

**2. Precio más elevado.** - Su precio es más alto que las cocinas de a gas, por su diseño y funcionamiento.

**3. Suministro eléctrico.** – no existe todavía la suficiente infraestructura para toda la instalación eléctrica y puede presentar fallas eléctricas y esto no permitirá la cocción de alimentos.

**4. Radiación electromagnética.** – “todavía no existen estudios que indiquen que la cocina de inducción cause algún daño a la salud, pero el campo magnético puede entrar al cuerpo e inducir a corrientes eléctricas, los estándares actuales funcionan con corrientes 50 veces más pequeñas que el umbral para la estimulación del sistema nervioso central”(Girbau Ace Granillers, 2017).

### **1.2.3 Subsidios e Incentivos**

“El Incentivo también es conocido como un estímulo que se ofrece a una persona, con el propósito de incrementar la producción” (Gardey., 2010), el PEC-MEER ha creado un programa de incentivos tanto para los fabricantes, casas comerciales y clientes con el fin de incentivar la compra-venta de cocinas de inducción.

**Subsidio.-** “es una ayuda pública basada en una valor o beneficio de monetario, de esta manera se trata de estimular el consumo o la producción de determinado bien o servicio, o alcanzar un propósito social de un país” (Merino., 2012).

Los subsidios ineficientes reducen los gastos en otros bienes y servicios, esconden la verdadera competitividad de un país, son distorsionadores de precios en los hogares y empresas (Fengler, 2008, pág. 174).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Se debe tener en cuenta que los subsidios pueden afectar económicamente a un país debido a la gran cantidad de dinero que anualmente se invierte en ellos, en países como Ecuador que importan combustibles que deben ser subsidiados por el gobierno, adopta medidas como endeudarse o buscar la manera de generar otras ingresos para poder soportar estos gastos, o en el escenario más pesimista sacrificar otro gasto importante o necesario en ese momento en el país (Bacon, 2006).

Después de la Segunda Guerra Mundial las economías empezaron a presentar un mejor grado de prosperidad aumentando su nivel de vida debido al crecimiento regular, debido al aumento de producción generando un alto empleo, empiezan a expandirse grandes superficies comerciales, sin embargo la desigualdad y la pobreza también aumentaron por lo que este tipo de diferencias impulsaron a los gobiernos a plantear y ejecutar programas en contra de la pobreza y con el tiempo adoptan el nombre de subsidios (Stiglitz, 2000, pág. 15).

Las economías mundiales están basadas en pilares producción, regulación, compra y redistribución, pero la presente investigación solo tomará como base la redistribución basada en los subsidios debido a que el resto de no es de índole del presente tema de investigación.

“Existen 2 tipos de subsidios los directos e indirectos, los subsidios directos tiene como fin que los consumidores puedan incrementar sus ingresos y los subsidios indirectos buscan ayudar a un determinado sector para que sus productos sean comercializados a un precio menor que de el mercado” (Mares, 2009).

En el programa PEC- MEER el Estado financiara el 100% del costo de la cocina de inducción y también el juego de ollas, en cuanto a la instalación del circuito eléctrico se hará siempre y cuando los clientes lo soliciten y también tendrá financiamiento.

El subsidio de los 80kwh inicio en octubre del 2015, con el propósito de incentivar la compra de las cocinas, el consumo de los 80kwh, no tendrá costo, será subsidiado por el gobierno ecuatoriano (Araujo, 2014).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

El Estado ecuatoriano financia la adquisición de la cocina de inducción, por USD 645 de la siguiente manera:

 **Inicio del programa 2014 hasta septiembre del 2016,**

**Monto de Financiamiento:** USD 600

**Plazo:** hasta 72 meses

**Tasa de interés:** 8%

El Gobierno realizó una modificación de incentivos al programa PEC-MEER a partir de Octubre 2016.

 **Desde octubre del 2016,**

**Monto de Financiamiento:** USD 645

**Plazo:** hasta 36 meses

**Tasa de interés:** por tiempo de endeudamiento

10% a 12 meses

11% a 24 meses

12% a 36 meses

Estos valores serán recaudados por las empresas eléctricas de cada provincia en las planillas mensuales de consumo de energía eléctrica.

### **1.2.4 Gestión de ventas**

La gestión de ventas involucra la dirección del personal o la fuerza de ventas, encargándose de algunos aspectos como, (Moreano, 2018, pág. 2).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Diseñar y establecer la estructura comercial mediante canales directos e indirectos.

Establecer presupuesto de ventas definiendo las metas del canal y las prioridades de la gestión comercial.

Control y seguimiento del desempeño de ventas y políticas se corrige desviaciones y se controla desempeño, monitoreando las cuotas de venta de productos o servicios.

Formar y desarrollar los canales de venta. - motivar canales a través del desarrollo de habilidades de personal o canales mediante capacitaciones y acompañamiento del equipo de ventas (Moreano, 2018, pág. 2).

Retroalimentar y trabajar en equipo con marketing y producción

### **1.2.5 Ventas directas**

La estructura de ventas directas será el canal de venta utilizado por ICESA S.A para la venta de las cocinas de inducción.

El cambaceo o también conocido como ventas directas es un sistema de contacto, para realizar las ventas de bienes o servicios de consumo directamente desde un fabricante y directo al cliente final (Geifman, 2012).

La venta directa es la comercialización fuera de un establecimiento base y va directamente al consumidor final, con alguna características, como la atención personalizada de un vendedor de la empresa (Ongallo, 2007, pág. 10).

#### **Modalidades de Venta Directa.**

**Venta de puerta a puerta.** En esta modalidad el vendedor se presenta sin cita en los domicilios de los posibles clientes, segmentados con anterioridad, donde se describe las

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

características del bien o servicio con la finalidad de inducir a la venta, en caso de que el comprador no se encuentre en su domicilio se opta por dejar información impresa, catálogos, flyers y números de contacto en caso de interesarse en algún producto, pero en estos casos se obtiene niveles de respuesta muy bajos (Ongallo, 2007, pág. 15).

Se debe considerar aspectos a considerar para implementar un canal de venta directa: (Ongallo, 2007, pág. 14).

- Tener un producto o servicio que pueda ser vendido en este canal de distribución.
- Que los vendedores tengan una capacitación adecuada acerca del producto para poder indicar los beneficios del mismo y cerrar la venta.
- Logística para la venta de cocinas de Inducción
- Crear un sistema de incentivos, comisiones diferenciados y alcanzables, para cumplir con las metas de venta (Ongallo, 2007, pág. 15).

El 95% de las ventas de cocinas de inducción se realizan bajo la modalidad de venta puerta a puerta. La fuerza de ventas bajo este sistema, representa para las casas comerciales ICESA S.A, un promedio de 750 personas, por lo tanto, es un canal que tiene altos costos administrativos, operativos y financieros.

### **1.2.6 Análisis Financiero**

El análisis financiero es la interpretación y comparación de los estados financieros que permiten conocer la condición y desempeño del negocio en períodos anteriores y actuales para la toma de decisiones (Navarro, 2016).

La preparación, presentación y la interpretación unificada y adecuada de los estados financieros como Balance General, Estado de Resultados, Estados de cambio de situación financiera y flujo de caja, permite utilizar la herramienta de análisis financiero para conocer al



## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

detalle la situación actual y como se está administrando los recursos de una empresa, que su vez puede identificar anomalías, gastos excesivos y la buena gestión de los recursos de la empresa los mismos que ayudaran a los equipos gerenciales o directivos de la empresa a la toma de decisiones. (Navarro, 2016).

El análisis financiero utiliza algunas herramientas e instrumentos financieros para analizar los estados financieros como:

- El análisis vertical
- El análisis horizontal
- Análisis e interpretación de indicadores financieros.
- Análisis histórico (3 años)

### **1.2.7 Estados Financieros e Indicadores Financieros**

“Las Finanzas son una disciplina que tiene como objetivo la optimización de todos los recursos financieros para lograr las metas que se plantea la organización y de esta manera ser ms eficientes y rentables en los períodos comerciales”(ROBLES ROMAN, 2012, pág. 22).

“En las Finanzas Corporativas tienen como finalidad el análisis de las inversiones en activos, stock de inventarios, maquinaria, terrenos y los recursos humanos, el valor que se invierta en efectivo tiene que tener un retorno y la inversión debe ser igual a los montos que se obtenido por financiamiento externo” (Ross, 2012, pág. 1).

Dentro de la Administración general de una compañía, existe la administración financiera que tiene por objetivo la maximización del patrimonio a largo plazo, los recursos se obtienen mediante aportaciones de capital de accionistas u obtención de financiamiento externo, una vez que se obtenga los recursos se debe garantizar su correcto manejo y aplicación eficiente del capital de trabajo, inversiones, para obtener resultados favorables, los mismos que posteriormente serán analizados mediante la presentación e interpretación de estados financieros para tomar decisiones acertadas. (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 22).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

“Los objetivos que tiene la administración financiera son el obtener los recursos económicos necesarios para que la empresa pueda desarrollarse y se pueda hacer inversiones de diferentes tipos, como en activos reales, en activos financieros, o en inversiones temporales, de los resultados que se obtengan en el ejercicio fiscal” (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 22).

**Balance general:** Es un estado financiero que permite visualizar la situación financiera de una empresa, en donde se detallan la cantidad monetaria de los bienes y derechos que son propiedad de la empresa (activos), las deudas y obligaciones que la empresa a adquirido (pasivos) y el patrimonio de los socios o accionistas (capital contable), dichos resultados se presentan en una fecha señalada por entes de control (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 22).

**Estado de resultados:** “Es un estado financiero y contable donde se indica a detalle los ingresos de la compañía, los movimientos de los costos y los gastos, indicando la manera en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida de la empresa, como resultado de las operaciones de una organización durante un período determinado” (Ochoa Setzer, 2012, pág. 11).

**Estado de cambios en la situación financiera:** Es un estado financiero que parte del estado de flujo de efectivo, que indica la procedencia de los recursos económicos, los cuales se hayan obtenido de la misma operación de la empresa o que se los consiga mediante financiamiento externo; en el mismo flujo también se muestra el destino de esos recursos, ya sea de inversión, operativo o financiamiento de la empresa (Ochoa Setzer, 2012, pág. 11).

**Estado de costo de producción y costo de producción de lo vendido:** “Es un estado financiero que se utiliza para empresas de sectores industriales y que muestra la inversión, costo y gasto en cada uno de los componente que participan en la elaboración de un producto” (Ochoa Setzer, 2012, pág. 11).

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 1.2.8 Métodos de Análisis Financieros

“El análisis financiero es un método que permite detallar los estados financieros en todo su plan de cuentas y subcuentas para realizar su composición y hacer una comparación en períodos para conocer el comportamiento y los resultado que se han generado por cada acción ejecutada en beneficio de la organización” (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 28).

Los métodos más conocidos para el análisis financiero son:

**Porcientos integrales.-** “esta metodología de porcentajes integrales permite presentar la información en porcentajes los estados financieros en cada una de sus cuentas para poder interpretar las cifras” (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 30).

**Razones financieras.-** “esta técnica permite analizar el estado de resultados y el balance general de una organización, mediante la combinación de las cuentas de los estados financieros, estos indicadores tienen como objetivo el análisis de cuatro indicadores principales de las empresas: solvencia, actividad o productividad, endeudamiento y rentabilidad” ( (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 31). En la tabla 4, se indica las cuentas que se utilizan en cada indicador.

**Tabla 4** Indicadores de Liquidez

1.1	Razón circulante	=	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	La cobertura de deuda en el corto plazo por cada dólar de deuda contraída.
1.2	Razón rápida (o prueba del ácido)	=	$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$	Lo que la empresa dispone por cada dólar para pagar sus pasivos a corto plazo.
1.3	Capital de trabajo neto	=	Activo Corriente-Pasivo Corriente	La empresa dispone de capital después de cubrir sus operaciones a c/p. Puede financiar sus necesidades de operación a c/p.

**Elaborado por:** El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 5 Indicadores de Endeudamiento**

2.1	Indice de Endeudamiento	=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	La empresa tiene dispone de deuda por cada dólar de activo
2.2	Apalancamiento	=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	La deuda por cada dólar de capital
2.3	Multiplicador del capital	=	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$	Por cada dólar que los accionistas invierten los terceros financian a la empresa

Elaborado por: El Autor

**Tabla 6:** Indicadores de Rotación de Inventarios

3.1	Rotación del inventario	=	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	numero de cambio su inventario
3.2	Días de ventas en inventario	=	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$	El tiempo de inventario en días
3.3	Rotación de las cuentas por cobrar	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	Se cobraron cuentas pendientes y de nuevo se prestó el dinero
3.4	Rotación de activos totales	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	Por cada dólar en activos, la empresa generó dólares en ventas.

Elaborado por: El Autor

- **Modelo Dupont**

“El modelo Dupont, es un sistema que trabaja con la combinación de los estados financieros, tanto el balance general y como el estado de resultados, siendo la línea de base la medición de la rentabilidad en cada uno de los estados, el rendimiento sobre los activos (ROA) y los rendimientos sobre el capital (ROE),” (ROBLES ROMAN, 2012, pág. 37).

Du Pont se enfoca en tres factores afectan directamente el ROE

“La eficiencia en las operaciones (mide por el margen de utilidad), la eficiencia en el uso de los activos (mide por la rotación de los activos totales), el apalancamiento financiero (medido por el multiplicador del capital)” (Ross, 2012, pág. 60).

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

En la figura 6, se indica la formula de Dupont.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Capital total}}$$

Rendimiento sobre los activos  
= Margen de utilidad × Rotación de los activos totales  
× Multiplicador del capital

Figura 6 Dupont

**Fuente:** (Ross, 2012)

Mientras que en la figura 7, se muestra como la herramienta Dupont afecta a cada cuenta del Balance General y Estado de Resultados.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

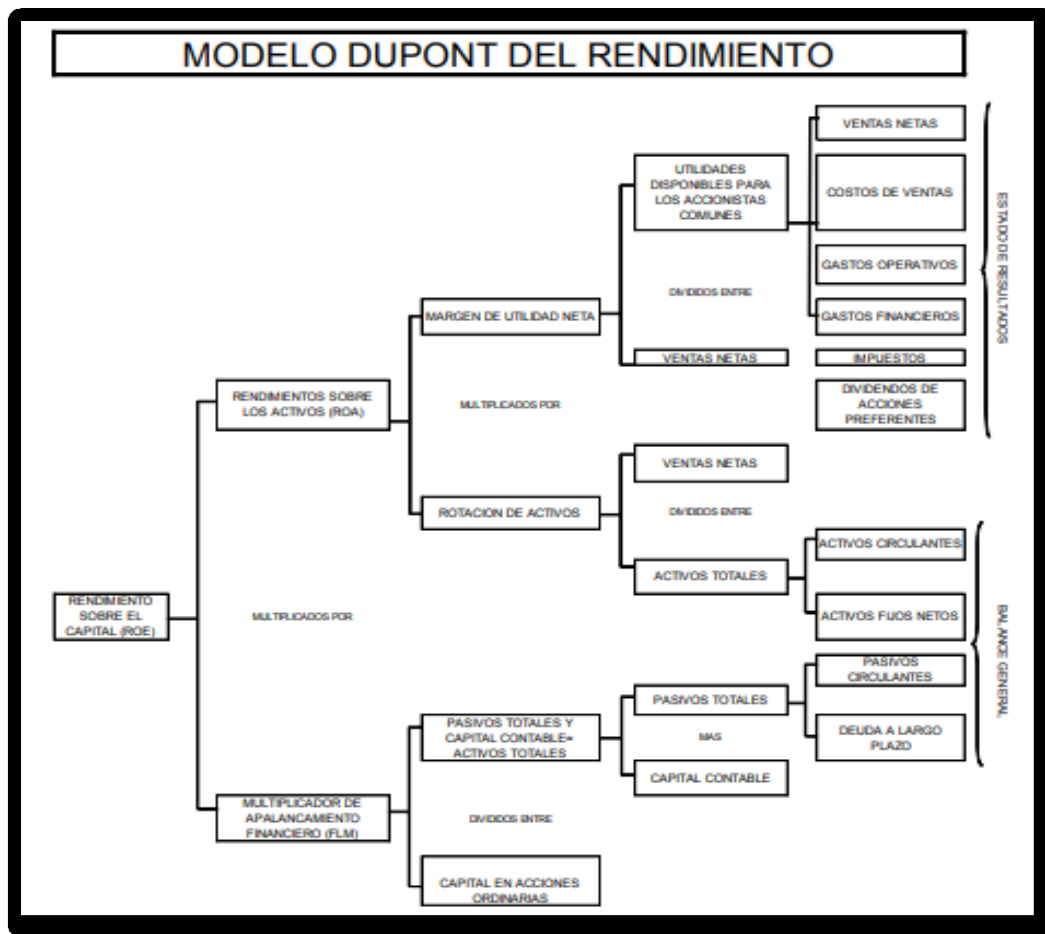


Figura 7: Modelo Dupont  
Fuente: (Lawrence, 2008, pág. 68)

En la tabla 7, se muestran los indicadores Dupont.

**Tabla 7** Indicadores Dupont

4.1	Margen de utilidad	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	La empresa ha generado % de utilidades por cada dólar de venta
4.2	ROA	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	La empresa rinde ( de utilidad sobre sus activos)
4.3	ROE	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	La empresa rinde % de utilidad sobre su capital
4.4	ROE	=	Margen de utilidad X Rotación de activo totales X Multiplicador del capital	La empresa rinde % de utilidad sobre su capital

Elaborado por: El Autor

### **1.2.9 Matriz Boston Consulting Group BCG**

La matriz BCG fue creada a principios de los 70, es una matriz muy utilizada a nivel corporativo que representa una cartera de productos de una empresa y mide dos aspectos: el crecimiento de mercado y la participación de mercado. (Fred R.David, 2008, pág. 206).

Esta matriz BCG ayuda a analizar la cartera de negocios y de esta se determina los altos y bajos recursos que generan retorno de inversión, de esta manera está diagramada en el eje horizontal que indica la cuota de mercado de empresa y eje vertical indica el crecimiento de mercado (Fred R.David, 2008, pág. 206).

En la figura 8 se muestra las categorías que componen la matriz BCG

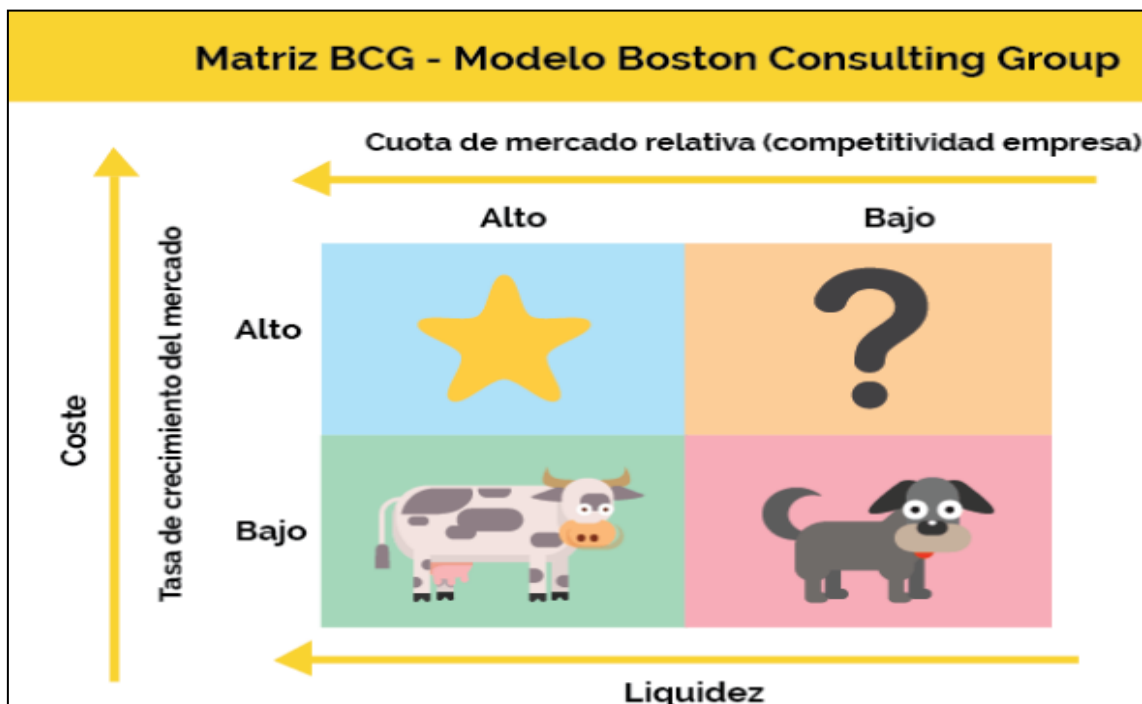


Figura 8 Matriz BCG

Fuente: (Mañez, 2018)

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Todas las empresas tienen este portafolio de productos lo importante es identificar en que cuadrante y qué tipo de productos son para de esta manera saber qué futuro va a tener el negocio y saber qué tipo de estrategias se adoptar para obtener una mejor rentabilidad.

Los productos Estrella, representan las mejores oportunidades a largo plazo y generan mejor rentabilidad a la empresa y están en un mercado de crecimiento y con una cuota de mercado considerable (Fred R.David, 2008, pág. 209).

Los productos Vaca, son generadoras de efectivo, tienen una participación alta de mercado, y estas deben ser dirigidas para mantener su posición consolidada todo el tiempo que le sea posible (Fred R.David, 2008, pág. 210).

Los productos Perro, son aquellos que generan poca liquidez y tienen una baja participación en el mercado, por tal razón lo que se hace con este tipo de productos es eliminarlos, reducir gastos (Mañez, 2018).

Los productos Interrogantes, es un producto nuevo que se ha lanzado en mercado y se desconoce su evolución y las empresas deben decidir si siguen estrategias intensivas de penetración de mercado, desarrollo de producto o mercado. (Fred R.David, 2008, pág. 209)

Una vez que se ha identificado que tipo de producto hay en el portafolio se debe saber el ciclo de vida, para saber las estrategias que se deben aplicar, por citar algunas estrategias de crecimiento, sostenimiento, cosecha o eliminación.

En la figura 9, se puede observar el ciclo de un producto en la matriz BCG



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



Figura 9 Ciclo del producto

Fuente: (Mañez, 2018)

Pero no todas los productos tienen ese mismo orden de ciclo de vida, depende de situaciones empresariales y mercado.

### 1.3 Marco Referencial

Tipo de Publicación: Artículo de Cuestiones Económicas Vol. 23

**Tema:** “Una nota acerca de los subsidios, la política y la economía”

**Autor:** José Gabriel Castillo

**Año:** noviembre 2007

**Páginas:** 174

**Resumen:** El Ecuador desde 1978 ha asumido el gasto por el subsidio de hidrocarburos, se ha existido un crecimiento con el pasar de los años y con ello el aumento de valor en el Presupuesto General del Estado, debido a que la producción nacional del GLP solo cubre menos del 20% del consumo interno del país, lo que genera que cada año incremente la importación del GLP, pero esto no se debe mezclar con el bienestar de los ecuatorianos ya que el mantener el subsidio del

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

GLP no significa que se beneficia la población más pobre, sino es un factor que ayuda a mantener la estabilidad política. (Castillo, 2007)

En la figura 10, se indica la distribución del GLP a nivel nacional

Distribución del Gas de Uso Doméstico por quintiles de pobreza (ECV)	millones USD	Distribución porcentual del subsidio
Quintil 1 (20 % más pobre)	34.8	8 %
Quintil 2 (20 % pobre)	60.9	14 %
Quintil 3 (20 % clase media)	78.2	18 %
Quintil 4 (20 % clase media)	104.3	24 %
Quintil 5 (20 % más rico)	156.5	36 %
<b>Total Gas Uso Doméstico</b>	<b>434.7</b>	<b>100 %</b>
Fuente: Base Petrolera de Petroecuador / Información de Diario El Comercio / Subsidio del Gas, MEIL-Hexagon Consultores en base a Encuesta de Condiciones de Vida - ECV, quinta ronda		

Figura 10 Distribución de GLP

**Fuente** (Castillo, 2007)

Tipo de Publicación: Artículo de Investigación, Universidad Salesiana del Ecuador

**Tema:** “Impacto de la Implementación Masiva de la Cocina De Inducción en el Sistema Eléctrico Ecuatoriano”

**Autor:** Serrano & Rojas

**Año:** diciembre 2013

**Páginas:** 17

**Resumen:** el reemplazo total de cocinas de gas por las cocinas de inducción, representa al menos un 36,66% del incremento de la demanda de energía eléctrica del país, actualmente con los proyectos hidroeléctricos, el Ecuador va a tener un gran potencial hidroeléctrico que no ha sido explotado en su totalidad, por este motivo es necesario plantear un plan de tarifas diferenciadas de energía por horario en el sector doméstico, para impulsar el cambio de consumo de electricidad una vez que haya cuantificado la cantidad de energía necesaria y la potencia suficiente para sustituir todas las cocinas que actualmente utilizan GLP por cocinas de inducción. (Rojas, 2013).

# **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Tipo de Publicación: Artículo

**Tema:** “Sustitución de cocinas de gas licuado de petróleo por cocinas eléctricas a inducción. Un caso ecuatoriano”

**Autor:** Javier Benítez- Astudillo

**Año:** diciembre 2015

**Páginas:** 17

**Resumen:** Mediante una investigación exploratoria y de campo se trató de investigar la percepción que tienen los hogares ecuatorianos al cambio de las cocinas de gas por el cambio de cocinas de inducción, una parte de la población ha tomado de buena manera esta iniciativa, pero también está la opinión de contraparte que no están de acuerdo con este nuevo sistema de cocción de alimentos por distintos factores que influyen al momento de adquirir este tipo de artefacto (Astudillo, 2015).

## **1.4 Marco Legal**

Que el “Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017” aprobado por el Consejo Nacional de Planificación del Ecuador en sesión de 24 de junio de 2013, mediante Resolución No. CNP-002- 2013, en su numeral 5. “Planificamos el futuro”, en su punto “5.1.4. Matriz productiva y sectores estratégicos”, en el acápite titulado “Productividad y Competitividad” señala: “La aplicación de medidas orientadas a la eficiencia energética en los sectores productivos incrementa su competitividad, directamente vinculada con la reducción de los costos de energía y los beneficios de incentivos económicos y ambientales, lo cual a su vez disminuye moderadamente la presión sobre el ambiente. De igual forma, la ciudadanía y el Estado se benefician económicamente por el ahorro de energía en los hogares y por el volumen de energía subsidiada, respectivamente.” (Senplades, 2009-2013).

Que el mencionado “Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017” tiene entre sus objetivos “7. Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global”; y por ello señala que “...El Programa de Gobierno 2013-2017, en el apartado Revolución Ecológica, apuesta por la transformación productiva bajo un modelo

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

ecoficiente con mayor valor económico, social y ambiental. En este sentido, se plantean como prioridades la conservación y el uso sostenible del patrimonio natural y sus recursos naturales, la inserción de tecnologías ambientalmente limpias, la aplicación de la eficiencia energética y una mayor participación de energías renovables, así como la prevención, el control y la mitigación de la contaminación y la producción, el consumo y el pos consumo sustentables...”; (Senplades, 2009-2013).

Que el punto 7.7. Del séptimo objetivo del “Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017” emite como directriz de cumplimiento “Promover la eficiencia y una mayor participación de energías renovables sostenibles como medida de prevención de la contaminación ambiental: a) Implementar tecnologías, infraestructuras y esquemas tarifarios, para promover el ahorro y la eficiencia energética en los diferentes sectores de la economía.” (Senplades, 2009-2013).

Que el décimo objetivo del “Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017” es impulsar la transformación de la matriz productiva, y en su numeral 10.9. Literal e), emite la siguiente directriz “Articular las acciones y metas de generación de energías limpias y eficiencia energética, con la estrategia de transformación de la matriz productiva.”, toda vez que “... En el Ecuador, a diferencia de la región, el consumo de energía de hogares es superior al de las industrias, con una tendencia que no ha decrecido en los últimos doce años. Comparado con el índice de intensidad energética industrial, no se evidencian mejoras en la eficiencia energética del sector”; (Senplades, 2009-2013).

Que el Art. 413 de la Constitución de la República del Ecuador, dispone: “El Estado promoverá la eficiencia energética, el desarrollo y uso de prácticas y tecnologías ambientalmente limpias y sanas, así como de energías renovables, diversificadas, de bajo impacto y que no pongan en riesgo la soberanía alimentaria, el equilibrio ecológico de los ecosistemas ni el derecho al agua.”

Que el Art. 284 numeral 3 de la Constitución de la República del Ecuador dispone que “la política económica tendrá los siguientes objetivos: 3. Asegurar la soberanía... energética”;

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Que el Art. 304 numeral 4 de la Constitución de la República del Ecuador, señala que, “La política comercial tendrá los siguientes objetivos: 4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.”

Que el Art. 334 numeral 4 de la Constitución de la República del Ecuador, señala que “El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá: “Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar... la soberanía energética, ...”;Que, mediante Acuerdo Ministerial 95 del Ministerio del Ambiente, publicado en el Registro Oficial Suplemento 9 del 17 de junio del 2013 se establece como Política de Estado la "Estrategia Nacional de Cambio Climático", y señala como su Objetivo Específico número 3 la “Mitigación del cambio climático”, a través de “Fortalecer la implementación de medidas para fomentar la eficiencia y soberanía energética, así como el cambio gradual de la matriz energética, incrementando la proporción de generación de energías de fuente renovable, contribuyendo así con la mitigación del cambio climático.”; y entre sus lineamientos para el resultado, en su punto dos dispone: “Fomentar la diversificación de la matriz energética nacional a través de la identificación y ejecución de acciones tendientes a alcanzar la eficiencia energética, a nivel de uso doméstico e industrial.”;

Que en el punto III de las Directrices de las Naciones Unidas para la protección del consumidor, en su literal G, respecto a la “Promoción de modalidades sostenibles de consumo”, en su punto 44 señala lo siguiente: “Los gobiernos, en asociación con el comercio y las organizaciones pertinentes de la sociedad civil, deben formular y ejecutar políticas que contribuyan a promover modalidades sostenibles de consumo mediante una combinación de políticas que podrían abarcar reglamentos; instrumentos económicos y sociales; políticas sectoriales como las que rigen el uso de la tierra, el transporte, la energía y la vivienda;...”; y seguidamente, en su numeral 45 expone la siguiente directriz: “45. Los gobiernos deben promover el diseño, la elaboración y la utilización de productos y servicios que ahorren energía y no sean tóxicos,” (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Que mediante Informe Técnico contenido en la Matriz de Revisión No. REG-0053, de 16 de abril de 2014, se sugirió proceder a la aprobación y oficialización del reglamento materia de esta resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIOEMERGENTE el reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 101 “ARTEFACTOS ELECTRODOMÉSTICOS PARA COCCIÓN POR INDUCCIÓN”; (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **OBJETO**

1.1 Este reglamento técnico establece los requisitos mínimos que deben cumplir los artefactos electrodomésticos para cocción por inducción, destinados al calentamiento y cocción de alimentos, con el propósito de prevenir riesgos para la salud, la vida y la seguridad de las personas, y prevenir las prácticas que puedan inducir a error o crear confusión a los usuarios en su manejo, operación y funcionamiento. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **CAMPO DE APLICACIÓN**

“La vigente reglamentación aplicara para los artefactos de cocción por inducción que sean de uso doméstico, que trabajen con electricidad entre 180 V hasta 250 V, ensamblados a nivel nacional con CKDs importados”(Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

“Cocinas de sobremesa, encimeras de inducción para empotrar, cocinas de inducción con horno eléctrico y/o combinado, cocinas de inducción con horno a gas (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **DEFINICIONES**

Se aplican las siguientes definiciones establecidas para el reglamento técnico en las NTE INEN 2259.

### **5.- REQUISITOS DEL PRODUCTO**

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

5.1. Los artefactos electrodomésticos para cocción por inducción deben diseñarse y fabricarse de tal manera que al ser utilizados funcionen con seguridad, que no presenten peligro para las personas o al entorno, incluso en el caso de uso incorrecto que pueda ocurrir durante el funcionamiento normal. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

5.2 Sólo podrán ser comercializados en el territorio nacional los artefactos electrodomésticos para cocción por inducción que cumplan con las disposiciones relativas al rotulado y los demás requisitos establecidos en este reglamento técnico. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

5.4 Los artefactos electrodomésticos para cocción por inducción deben cumplir con los requisitos de seguridad establecidos en las normas NTE INEN–IEC 60335-1 y NTE INEN–IEC 60335-2-6 (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

### **6.- REQUISITOS DE ROTULADO**

El rotulado en cada artefacto debe ser legible a simple vista, debe estar en idioma español, sin perjuicio a que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.

La información a verificar es la siguiente:

- a. Placa de identificación
- b. Etiquetas de advertencia
- c. Etiqueta de eficiencia energética

### **7.- MUESTREO**

“El muestreo se lo realizará de conformidad con lo establecido en la norma NTE INEN 2859-1” (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **8.- ENSAYOS PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD**

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Se verificará el cumplimiento de los requisitos establecidos en este reglamento técnico para materiales, diseño, manufactura y característica de desempeño utilizando los métodos de ensayo señalados en las normas NTE INEN 2259, NTE INEN-IEC 60335-1 y NTE INEN-IEC 60335-2-6. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

### **9.- DOCUMENTOS DE REFERENCIA**

9.1 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2259 Aparatos de uso doméstico para cocinar, que utilizan combustibles gaseosos. Requisitos e inspección. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

9.2 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2479 Paneles de vidrio templado de seguridad para uso en artefactos domésticos. Requisitos e inspección.

9.3 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN-IEC 60335-1 Aparatos electrodomésticos y análogos – Seguridad – Parte 1: Requisitos generales (IEC 60335-1:2010, IDT).

9.4 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN-IEC 60335-2-6 Artefactos electrodomésticos y análogos – Seguridad – Parte 2-6: Requisitos particulares para cocinas, encimeras de cocción, hornos y artefactos análogos para uso doméstico (IEC 60335-2-6:2008, IDT). (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

### **10.- PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD**

De conformidad con lo que establece la Ley 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, previamente a la comercialización de los productos nacionales e importados contemplados en este reglamento técnico, deberán demostrar su cumplimiento a través de un certificado de conformidad de producto, expedido por un organismo de certificación de producto acreditado o designado en el país, o por aquellos que se hayan emitido en relación a los acuerdos vigentes de reconocimiento mutuo con el país.



## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

### **11.- AUTORIDAD DE VIGILANCIA Y CONTROL**

“El Ministerio de Industrias y Productividad es la autoridad competente para efectuar las labores de vigilancia y control del cumplimiento de los requisitos en el reglamento técnico, demandarán de los fabricantes nacionales e importadores, la presentación de los certificados de conformidad” (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **12.- RÉGIMEN DE SANCIONES**

Los proveedores de estos productos que incumplan con lo establecido en este Reglamento Técnico recibirán las sanciones previstas en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes, según el riesgo que implique para los usuarios y la gravedad del incumplimiento (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

### **13.- RESPONSABILIDAD DE LOS ORGANISMOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD**

Los organismos de certificación, laboratorios o demás instancias que hayan extendido certificados de conformidad de producto o informes de laboratorio erróneos o que hayan adulterado deliberadamente los datos de los ensayos de laboratorio o de los certificados, tendrán responsabilidad administrativa, civil, penal y/o fiscal de acuerdo con lo establecido en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013).

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 2. DIAGNÓSTICO

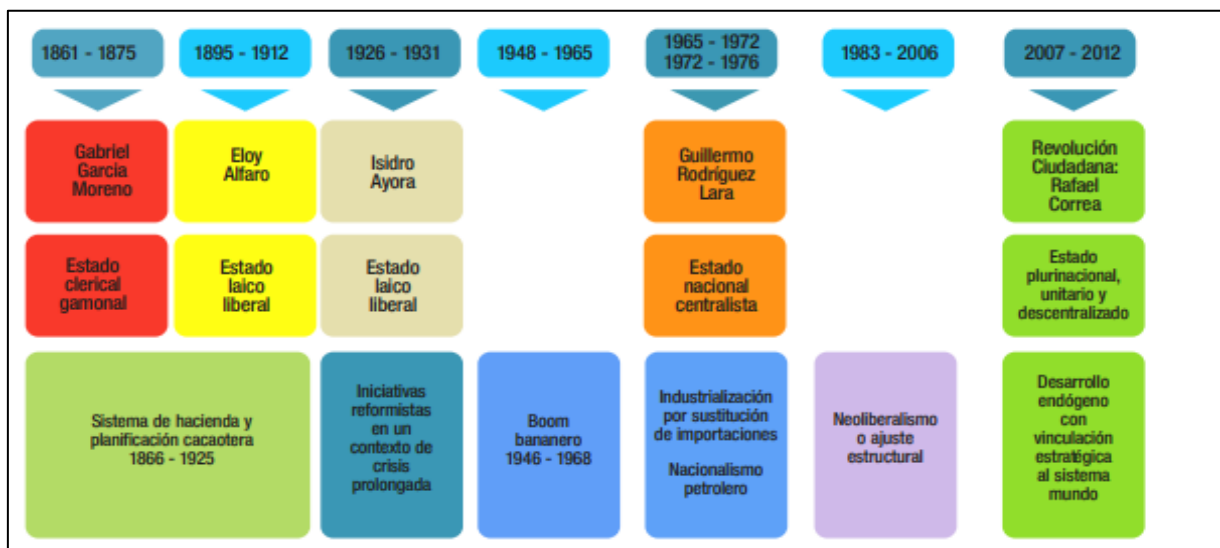
### 2.1 Ambiente Externo

#### 2.1.1 Macro Entorno

##### Factor Político

En los últimos años (desde 2007), como iniciativa del gobierno de Rafael Correa propuso algunos cambios tanto en reformas y también algunos proyectos entre ellos, el cambio en la matriz energética, iniciando con la expansión de la capacidad de generación eléctrica a través de fuentes renovables convencionales y no convencionales, principalmente la hidroelectricidad para lo cual se planteó la construcción de 8 hidroeléctricas las mismas que serían altamente reguladas, administrados por el estado ecuatoriano desde su generación, distribución y finalmente la comercialización (Senplades, 2012).

En la figura 11, se indica como los diferentes gobiernos han planteado cambios para la matriz productiva del Ecuador.



**Figura 11** Histórico de cambio de matriz productiva

**Fuente:** (Senplades, 2012).

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

Se han identificado sectores e industrias estratégicas para contribuir con el cambio de la matriz productiva.

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

Figura 12 Sectores Productivos

**Fuente:** (Senplades, 2012)

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

Figura 13 Industrias Estratégicas

**Fuente:** (Senplades, 2009-2013)

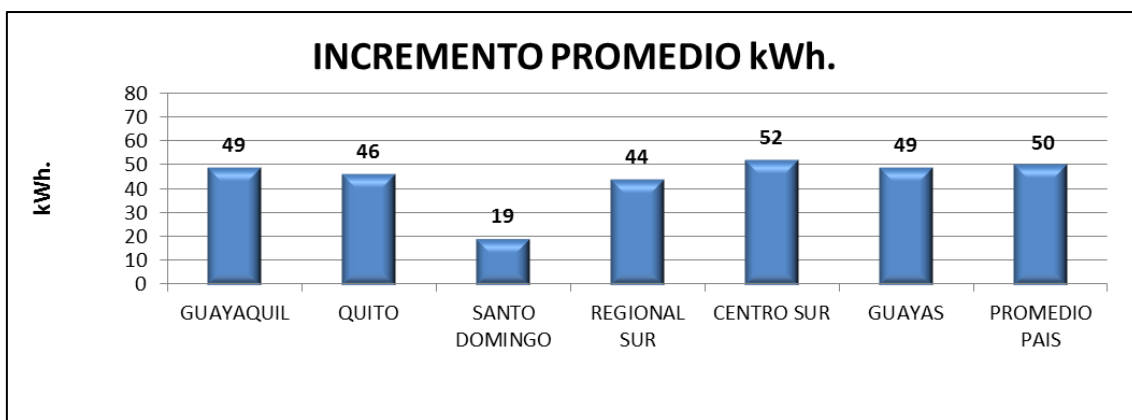
**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

En la figura 14, se muestra el número de hogares que benefician del incentivo eléctrico de los 80kwh cada mes, para el uso de las cocinas de inducción.



**Figura 14:** Hogares que se benefician con incentivo eléctrico 2017.

**Fuente:** (Zambrano, 2017)



**Figura 15** promedio de kwh por familia

**Fuente:** (Zambrano, 2017)

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

El Estado Ecuatoriano asigno en el presupuesto general del 2017 un total de USD 3.085,52 para subsidios, el monto para “subsidio de combustibles” fue de USD 1.798,57. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017).

**Tabla 8** Subsidios de Estado Ecuatoriano

<b>MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS SUBSECRETARÍA DE PRESUPUESTO SUBSIDIOS DEL ESTADO (Millones de USD)</b>	
<b>SUBSIDIO</b>	<b>PROFORMA 2017</b>
<b>COMBUSTIBLES</b>	
DIESEL IMPORTADO	786,23
GLP NACIONAL	110,00
GLP IMPORTADO	376,69
NAFTA IMPORTADA	450,25
OTROS IMPORTADOS	75,40
<b>TOTAL SUBSIDIO COMBUSTIBLES</b>	<b>1.798,57</b>

**Fuente:** (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017)

### **Factor Económico**

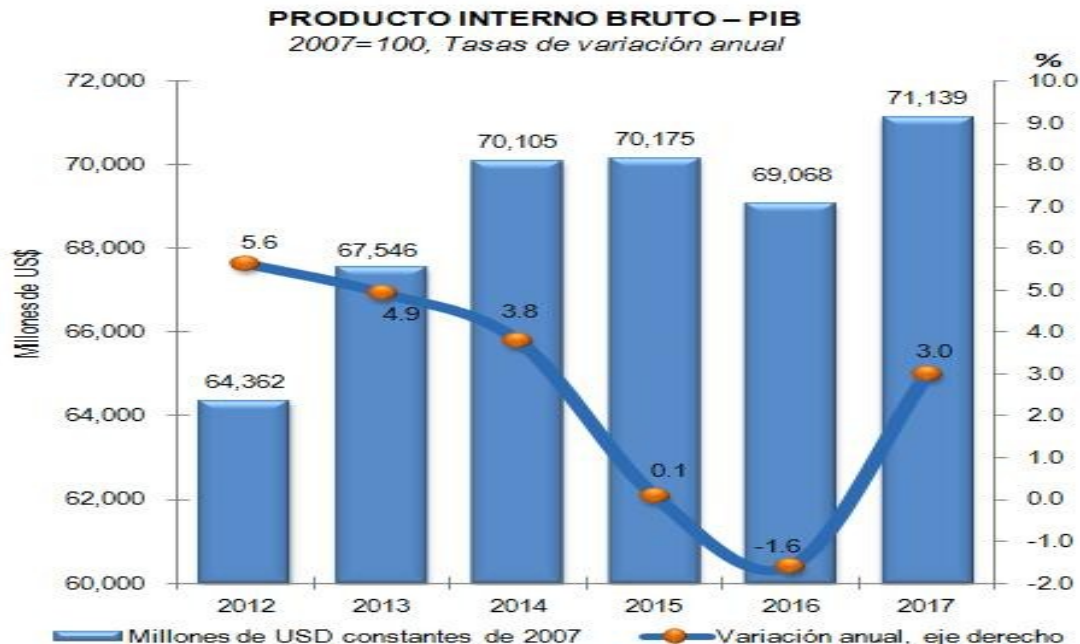
A continuación, se presentan las variables económicas a considerarse en la presente investigación.

#### **➤ Producto Interno Bruto (PIB)**

“Según el Banco Central del Ecuador, la economía ecuatoriana, al termino del año 2017 presentó un crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB) del 3.0%, con respecto al año anterior. Este cambio se explica al aumento del Gasto del Consumo Final de los Hogares y del Gobierno General y las Exportaciones, el PIB alcanzó USD 103,057 millones (2017)” (Banco Central del Ecuador , 2018).

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Se puede observar la figura 16, la evolución histórica del PIB



**Figura 16** Producto Interno Bruto Ecuatoriano.

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador , 2018).

“El Gasto de Consumo Final del Gobierno General, en el año 2017, presentó un incremento de 3.8% respecto al 2016, de tal manera que contribuye de manera positiva a la variación que presenta del PIB en 0.56%, este resultado indica el incremento en la adquisición de bienes y servicios para el área de salud en 20.3% con respecto al 2016” (Banco Central del Ecuador , 2018).

“Las Exportaciones incrementaron un 0.6% con respecto al 2016, aportando de manera positiva a la variación del PIB en 0.18%, en donde se puede evidenciar el incremento de banano, café y cacao, 6.3%; camarón elaborado, 10.0%; pescado y otros productos acuáticos elaborados, 2.6%; aceites refinados de petróleo, 20.9%; flores 7.0%” (Banco Central del Ecuador , 2018)

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

“El Gasto de Consumo Final de los Hogares presentó una variación positiva de 4.9%, ayudando al crecimiento del PIB en 2.9% la variación anual del PIB. Este incremento está vinculado al crecimiento de consumo ordinario en 59%, el de consumo prioritario en 20% y el productivo en 66%, presentado un mejor escenario entre las diferentes actividades económicas” (Banco Central del Ecuador , 2018).

Se puede evidencia en la figura 17, el crecimiento del consumo final de los hogares, lo que impulsa al crecimiento económico.

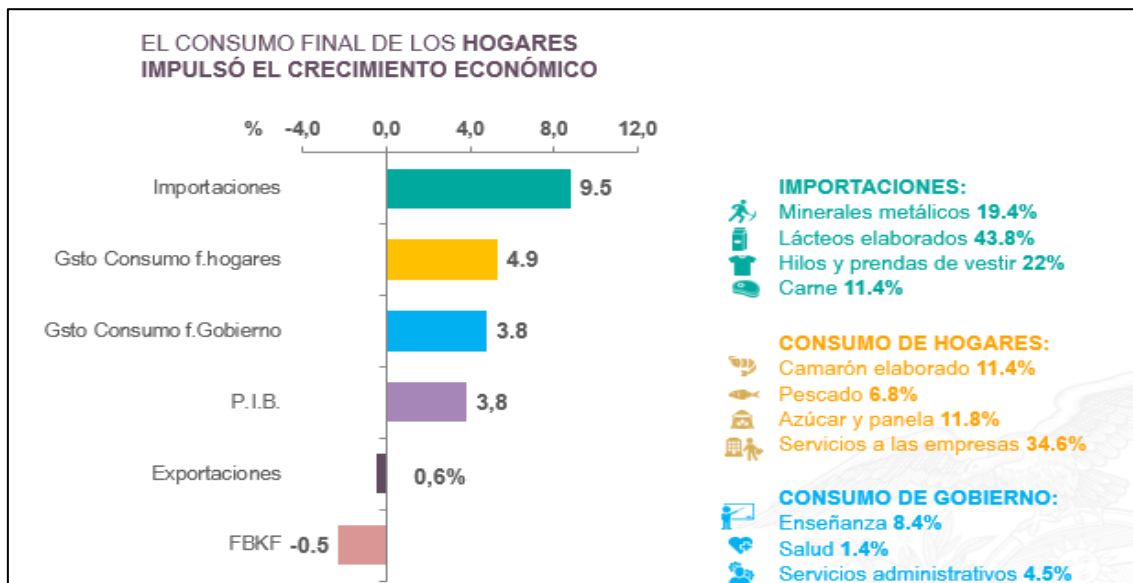


Figura 17 Consumo de Hogares

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador , 2018)

El mayor nivel de consumo de los hogares ecuatorianos se ha concentrado en las importaciones con un 9.5% de crecimiento, seguido por el consumo de hogares 4.9%, y el consumo del Gobierno con 3%, se pudo observar en la figura 18 el crecimiento de las diferentes actividades económicas.

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

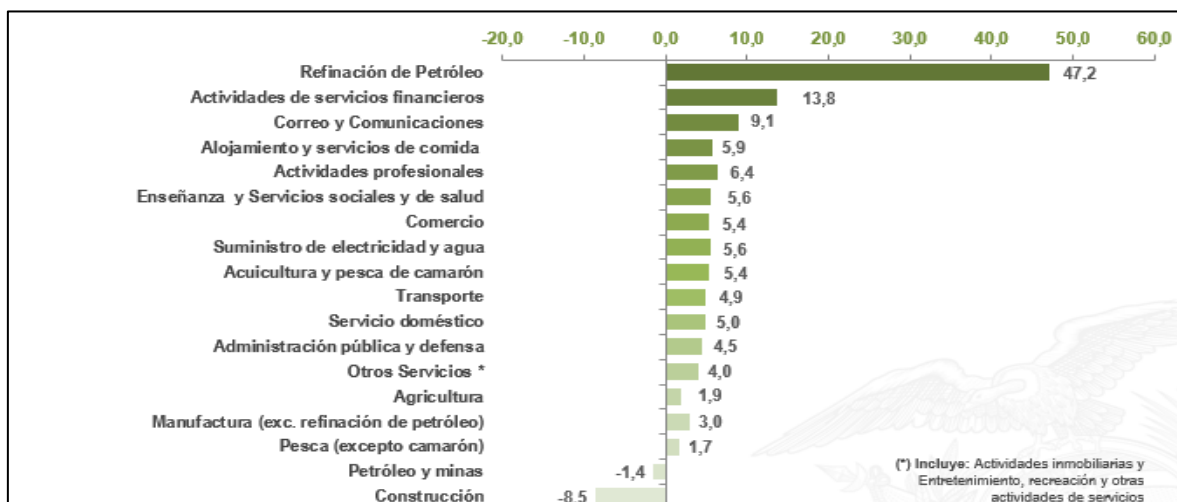


Figura 18 Crecimiento por actividades

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador , 2018).

La principal actividad que ha tenido mayor crecimiento es la refinación de petróleo con 47.2, las actividades de servicios financieros con 13.8, considerando el exceso de liquidez en el año 2017, las comunicaciones con 9.1 y un promedio general de crecimiento de las otras actividades en un 5.5.

### ➤ Inflación

Uno de los indicadores más relevantes para las expectativas de los diferentes actores económicos es la inflación. En América Latina éste ha sido un indicador que históricamente ha tenido incidencia en el desempeño de la economía y sobre el que se han adoptado medidas. En el caso de Ecuador, la dolarización ha traído estabilidad en materia de variación de precios, lo que ha llevado a un importante nivel de confianza en el proceso (Maldonado, 2018).

La figura 14, indica la inflación desde enero a diciembre del 2017.



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

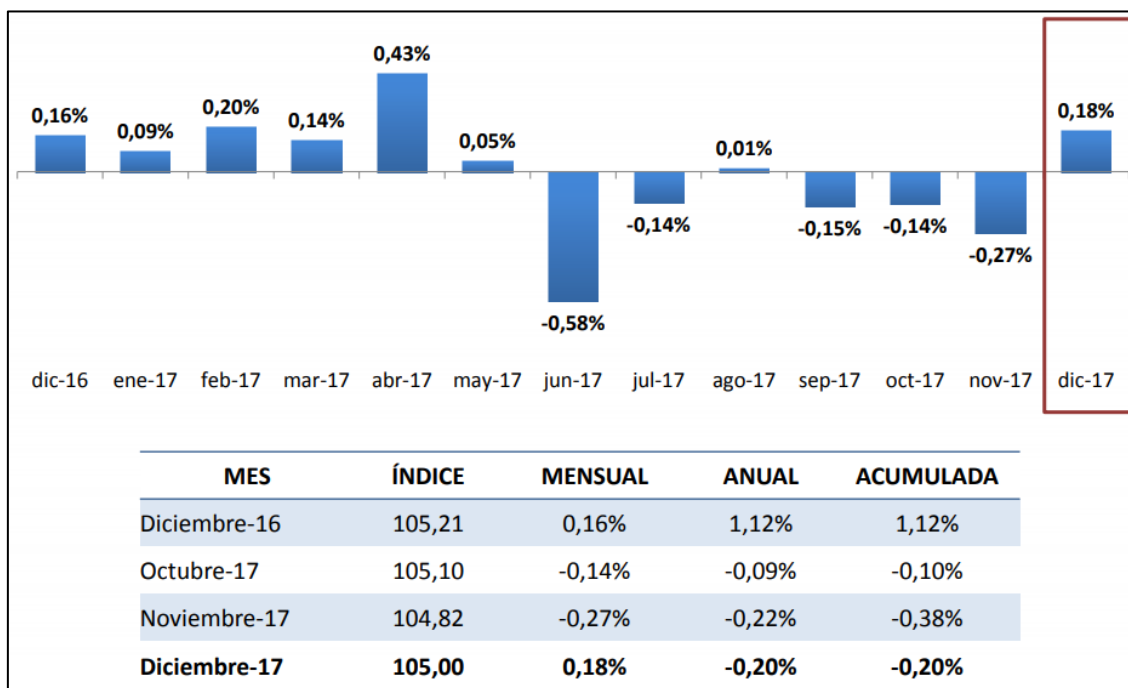


Figura 19 Inflación

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador , 2018).

Como se ha mencionado por (Banco Central del Ecuador , 2018) indica que impulso de la economía se debe al consumo de los hogares y el pago a proveedores del gobierno, el ministerio de finanzas menciona que hubo bajo dinamismo debido a que se sinceraron precios, por la reestructuración de barras arancelarias, por lo cual la inflación es baja y en algunas ocasiones podría presentarse con valores negativos (Maldonado, 2018).

➤ **Subsidios**

Históricamente el Ecuador en los últimos 12 años, ha destinado un valor aproximado de USD 47 mil millones a subsidios (EL Comercio, 2018).

Entre los subsidios más importantes y con mayor asignación presupuestada están:

- ✓ Combustibles (diésel, gas, gasolina) con mayor peso del presupuesto.
- ✓ Pensiones de la seguridad social

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- ✓ Desarrollo
- ✓ Vivienda
- ✓ Agua no potable
- ✓ Agricultura

El subsidio del GLP son cancelados en un mayor parte por el Estado Ecuatoriano ya que cada ciudadano solo cancela la sexta parte del valor al que se lo importa, dejando al Estado que pague la diferencia, llegando a costar el cilindro de gas de uso doméstico el precio oficial de venta en el país es de USD 1,6 (EL Comercio, 2018).

➤ **Aranceles**

El Gobierno de Rafael Correa para incentivar el Programa de Cocinas PEC MEER, creo la resolución No. 039-2014 de COMEX, en donde se detalla las condiciones de los aranceles para las cocinas de inducción como se describe en la siguiente figura 20.

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	Observaciones
8516.60.20	-- Cocinas:			
8516.60.20.10	--- Eléctricas de resistencia	u	30%	
	--- Eléctricas de inducción:			
8516.60.20.21	---- Eléctricas de Inducción en CKD	u	30%	0% únicamente para importadores que obtengan el Registro de Ensamblador de Cocinas de Inducción ante el MIPRO
8516.60.20.22	---- Eléctricas de Inducción sin horno	u	0%	
8516.60.20.29	---- Las demás Eléctricas de Inducción	u	30%	0% solo para aquellas exclusivamente eléctricas que no posean hornos, hornillas ni otros componentes que funcionen con gas u otro combustible.

**Figura 20** Medidas arancelarias de Cocinas de Inducción  
**Fuente:** (El Pleno del Comité del Comercio Exterior, 2015)

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

“Los CDK de cocinas de inducción son un conjunto de partes, que posteriormente serán soldadas, ensambladas o atornilladas y que tendrán como mínimo: generador (tarjeta electrónica), vidrio- vitrocerámica, bobinas y panel de control, importadas por las empresas ensambladoras de cocinas de inducción debidamente autorizadas que cumplan con la legislación vigente y que cumpla con las condiciones establecidas por el MEER” (El Pleno del Comité del Comercio Exterior, 2015).

Se eliminan aranceles para importación de cocinas eléctricas de inducción y con horno eléctrico, encimeras, así como las piezas y los competentes que se requieran para ensamblar, para acceder a estos beneficios arancelarios los importadores deberán solicitar el registro de ensamblador de cocinas de inducción al Ministerio de Industrias y Productividad (Sevilla, 2015).

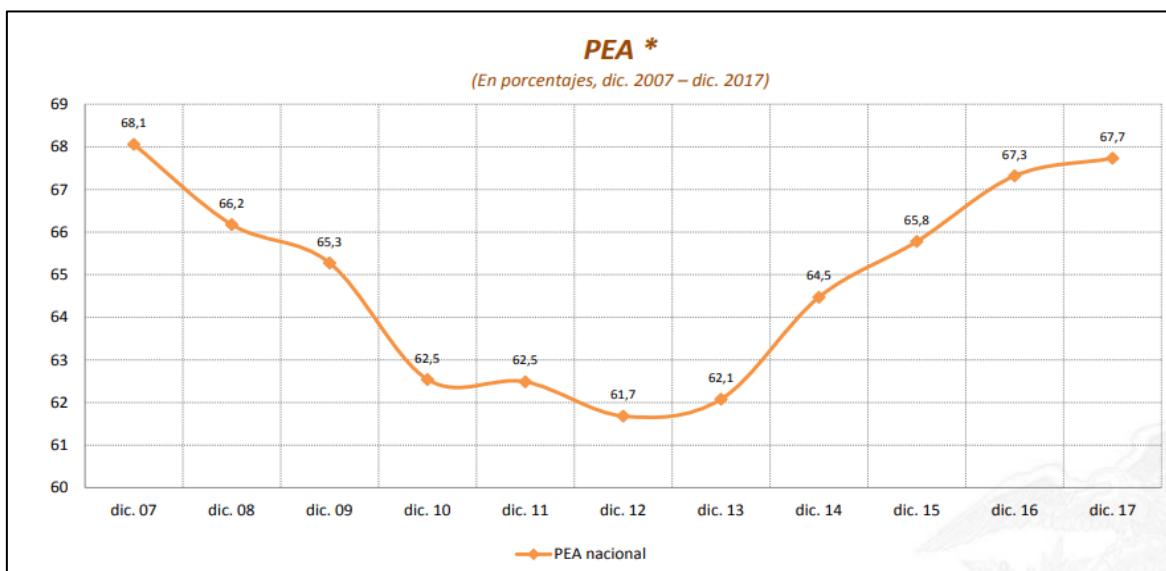
### **Factor Social**

El Gobierno actual tiene como objetivo la distribución de la riqueza para todos los ecuatorianos para lo cual ha trabajado en varios factores sociales como incrementar la Población económicamente activa (PEA), disminución de la pobreza y desempleo.

#### **➤ Población económicamente activa**

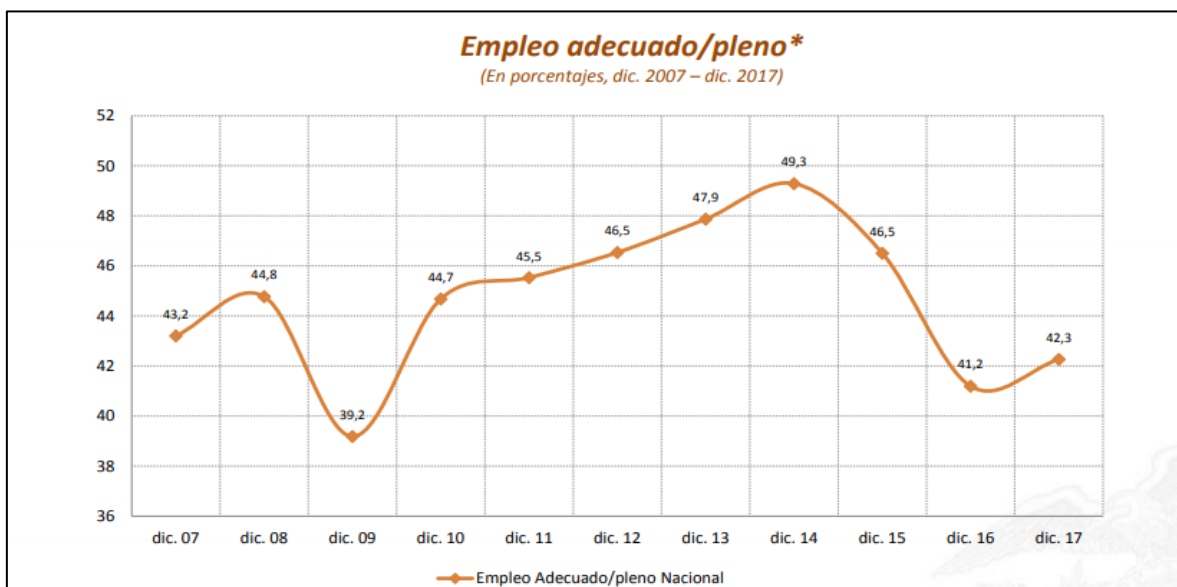
La población económicamente activa a diciembre del 2017 fue de 67.7% tuvo un ligero crecimiento de 0,4% con respecto a diciembre del 2016 que fue del 67,3%, al igual que la PEA con trabajo adecuado, que en el 2017 fue de 42,3% con crecimiento del 1, 1% respecto al 2016 que fue de 41,2% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017), se puede observar la curva de la población económicamente activa.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



**Figura 21** Población económica activa Tasa de la PEA/ PET

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017) ; INEC (2017) & INEC (2017)  
e INEC; (Instituto de Estadísticas y Censos, 2017)



**Figura 22** Empleo adecuado/pleno

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)

“En el año 2017 la población total ecuatoriana en edad para trabajar fue del 70,4%, de los cuales el 67,7% de la población se encuentra activa y de la PEA el 95,4% son personas con empleo” (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017).

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

PET: 11.9MM habitantes

PEA: 8.1MM habitantes

PEI: 3.9MM habitantes

	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	mar-16	jun-16	sep-16	dic-16	mar-17	jun-17	sep-17	dic-17
Población en Edad de Trabajar	10.032.716	10.291.500	10.533.003	10.864.147	11.200.371	11.159.255	11.399.276	11.467.518	11.557.285	11.639.325	11.696.131	11.726.450	11.856.420	11.879.564	11.937.928
Población Económicamente Activa	6.548.937	6.436.257	6.581.621	6.701.014	6.952.986	7.194.521	7.498.528	7.861.661	7.831.981	8.057.159	7.874.021	8.084.382	8.147.564	8.181.049	8.086.048
Población con Empleo	6.125.135	6.113.230	6.304.834	6.424.840	6.664.241	6.921.107	7.140.636	7.412.671	7.415.099	7.637.986	7.463.579	7.728.968	7.781.560	7.842.471	7.712.177
Empleo Adecuado/Pleno	2.565.691	2.875.533	2.996.566	3.118.174	3.328.048	3.545.802	3.487.110	3.142.554	3.214.776	3.154.513	3.243.293	3.112.953	3.267.363	3.303.565	3.417.483
Subempleo	1.071.615	889.255	706.458	603.890	809.269	925.774	1.050.646	1.348.231	1.277.717	1.560.342	1.564.825	1.726.030	1.668.577	1.679.858	1.602.909
Empleo no remunerado	582.204	528.991	505.484	537.431	493.182	508.476	574.061	796.919	759.390	834.147	660.893	879.801	828.059	823.329	727.778
Otro empleo no pleno	1.778.578	1.765.688	2.056.875	2.018.582	2.019.279	1.924.634	1.981.205	2.100.225	2.138.678	2.063.849	1.978.071	1.994.537	1.978.784	2.020.779	1.951.060
Empleo no clasificado	127.047	53.763	39.451	146.763	14.463	16.421	47.614	24.742	24.539	25.135	16.497	15.648	38.777	14.940	12.947
Desempleo	423.802	323.027	276.787	276.174	288.745	273.414	357.892	448.990	416.883	419.173	410.441	355.414	366.004	338.577	373.871
Población Económicamente Inactiva	3.483.779	3.855.244	3.951.382	4.162.884	4.247.385	3.964.734	3.900.748	3.605.856	3.725.303	3.582.166	3.822.110	3.642.068	3.708.856	3.698.515	3.851.880

**Figura 23:** Población

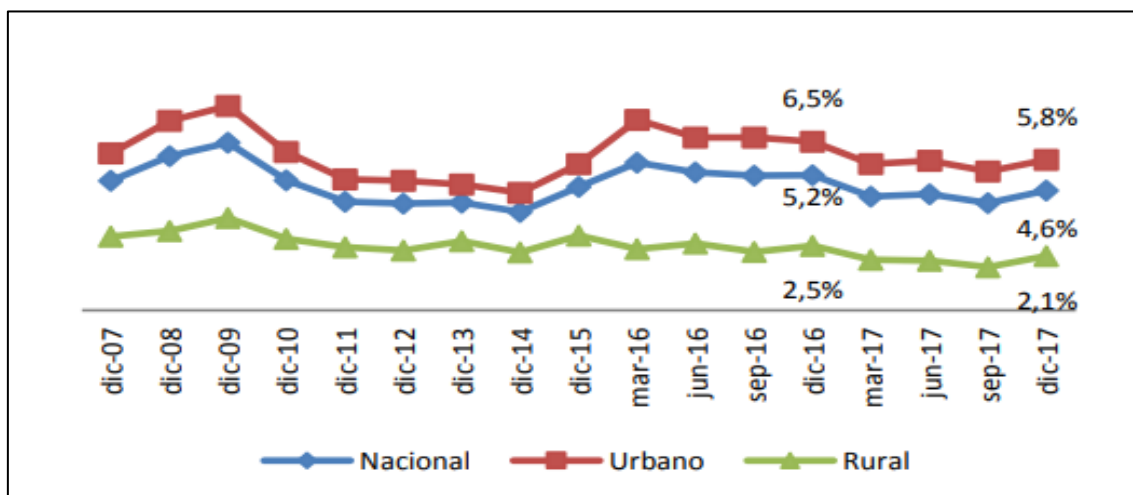
**Fuente:** (INEC, 2014)

## Desempleo

“Para finalizar el año 2017, la tasa nacional de desempleo fue 4,6% de la PEA, este indicador presentó una disminución de 0,6 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior 2016 (5,2%). A nivel urbano la tasa se ubicó en 5,8%, y a nivel rural en 2,1%” ( Instituto de Estadísticas y Censos , 2017)

**Figura 16:** Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural 2007-2017

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

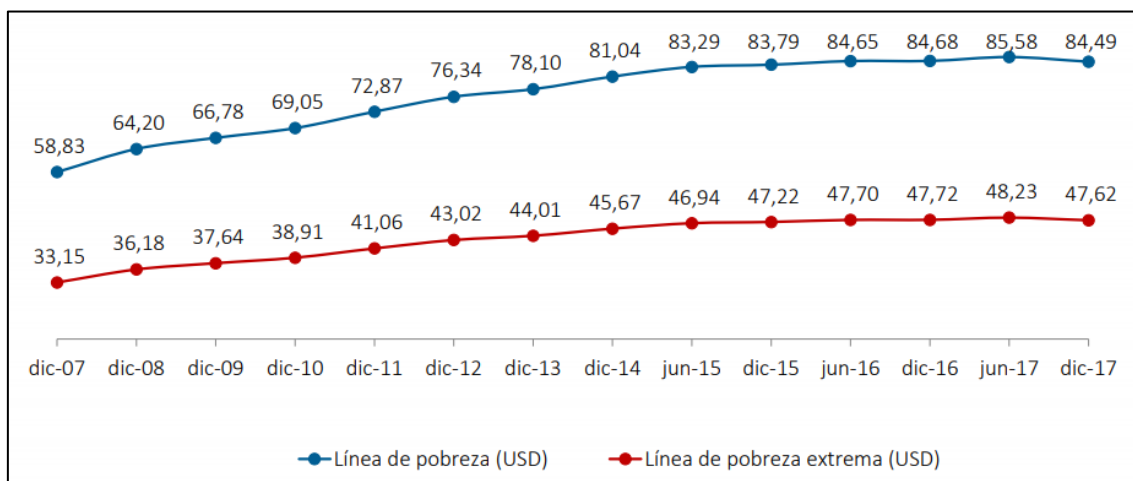


**Figura 23** Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural 2007-2017

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)

➤ **Pobreza**

“Se considero que para diciembre de 2017, la persona pobre será aquella que reciba por ingreso familiar per cápita menor a USD 84,49 mensuales y pobre extremo si percibe menos de USD 47,62” ( Instituto de Estadísticas y Censos , 2017).



**Figura 24** Línea de Pobreza y Pobreza Extrema 2008-2017

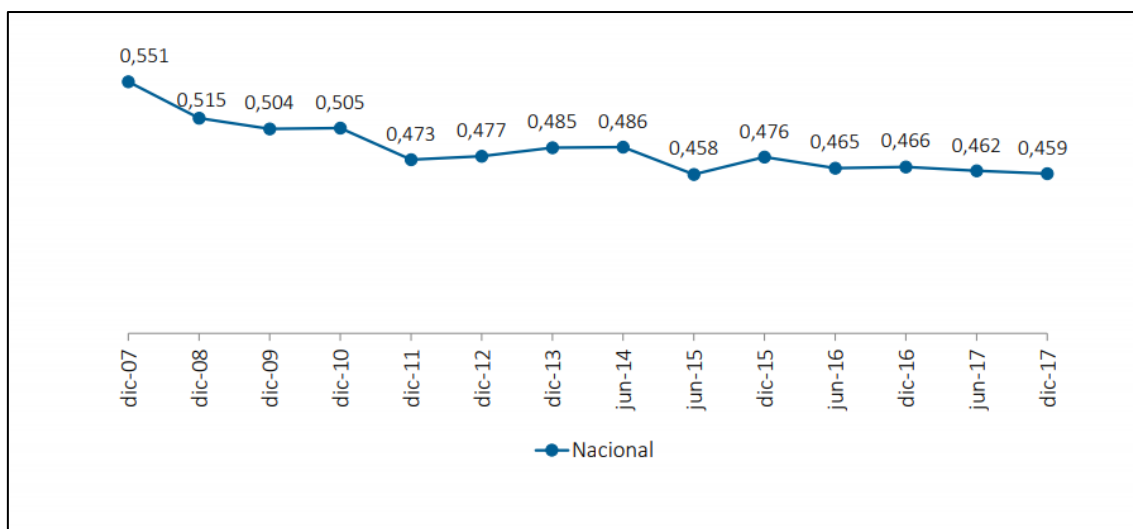
**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

### ➤ Coeficiente Gini

“Es un indicador que se usa para medir la desigualdad salarial de una variable en distribución,” donde 0, indica la máxima o perfecta igualdad de distribución salarial entre habitantes de un país, es decir, que todos tienen los mismos ingresos, y 1, que representa la máxima o perfecta desigualdad, en la que un solo individuo posee todos los ingresos”( Instituto de Estadísticas y Censos , 2017).

En la figura 25, se indica evolución desde Gini desde el 2007



**Figura 25 :** Coeficiente de Gini a nivel nacional 2017

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)

En diciembre del 2017 el coeficiente de Gini a nivel nacional fue de 0,459 como se puede observar existe una ligera disminución de 0,466 (2016) a un 0,459 (2017), lo que indica una disminución de la pobreza para el presente año.

### Factor Tecnológico

El Ministerio de Ambiente del Ecuador ha desarrollado un Sistema de Medición, Reporte y Verificación (MRV) para el Programa de Eficiencia para Cocción (PEC), el país no contaba con ningún sistema de medición que permita calcular la cantidad de emisiones de gases conocidos como efecto invernadero (GEI) (Ministerio de Ambiente , 2016).

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Para el desarrollo del sistema se contrató a la empresa privada EC&Pty Ltda., la cual diseñó una herramienta tecnológica que está el propósito y capacidad de medir y reportar la emisión de (GEI) de las cocinas de inducción.

### **El MRV tiene como objetivos:**

- “Evaluar los efectos del PEC de una manera exacta, coherente, transparente, exhaustiva y pertinente” (Ministerio de Ambiente , 2016).
- “Monitorear las emisiones de GEI y los co-beneficios asociados al PEC” (Ministerio de Ambiente , 2016).
- “Institucionalizar los mecanismos para el funcionamiento óptimo del Sistema” (Ministerio de Ambiente , 2016).

Tecnología en cocinas de inducción se ha vuelto vital y los instrumentos que se utilizan han ido cambiando según la necesidad de las personas y los avances tecnológicos en cuanto a métodos, técnicas, formas.

“La tecnología al uso de las cocinas y la comodidad es accesible a cualquier persona, las cocinas de inducción están diseñadas con la tecnología FlexiBrigde que consiste en generar calor a los campos electromagnéticos que se transmiten mediante inducción directamente a los recipientes y que no sobrecalientan” (El corte Inglés, 2017).

De esta manera las empresas fabricantes que forman parte del (PEC) importan los CKD o partes de las cocinas de inducción con este tipo de tecnología, para cumplir con los lineamientos del programa impulsado por el gobierno.



# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 2.1.1 Micro Entorno

El programa PEC MEER implica el análisis de algunas variables que se involucran en entorno de compañía, como se describe en la teoría como indica la figura 26 de las Fuerzas de Porter.



Figura 26 Fuerzas de Porter

Fuente: (Porter, 2008)

Se analizara las 4 aristas de Porter en la presente investigación.

### ➤ Clientes

Poder de negociación de los clientes: NULA

El poder de negociación de los clientes de ICESA S. A en nulo, ya que el Programa de cocción eficiente (PEC- MEER), establece el precio de venta al público de \$ 645 por la cocina y ollas de inducción de tal manera que los clientes no tienen decisión sobre el precio.

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

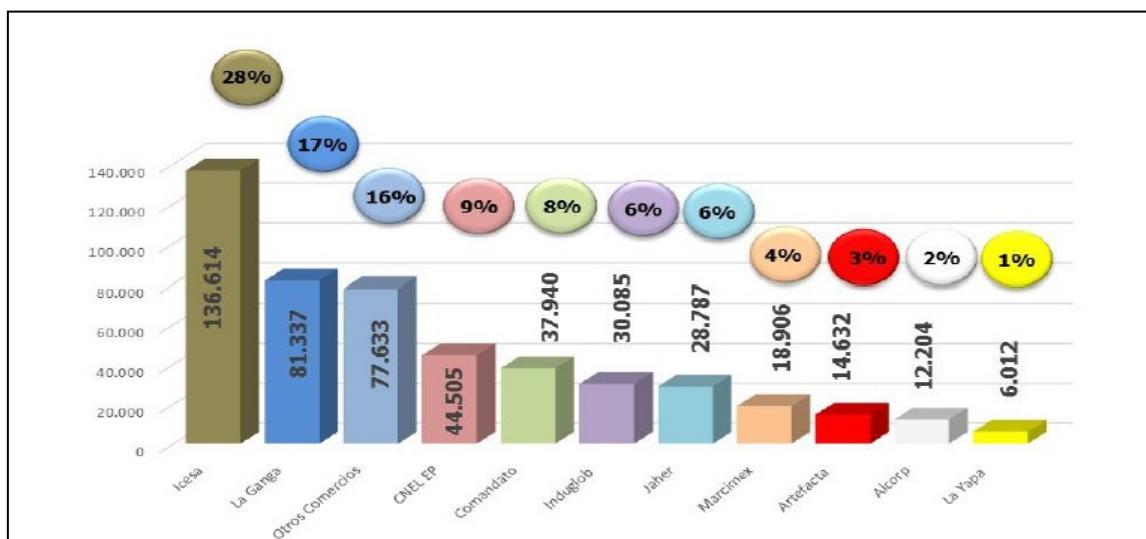
Por otro lado, el poder de negociación de ICESAS.A con el PEC-MEER es nulo, debido a que el programa ya establece los precios de venta y la casa comercial debe a regirse a las políticas de venta del PEC.

### ➤ Rivalidad Competitiva

Intensidad de la rivalidad competitiva: MEDIANA

La intensidad de la rivalidad competitiva de ICESA S.A es mediana, la participación que tienen las empresas en el Programa (PEC- MEER) es de fabricantes y/o casas comercializadoras de las cocinas de inducción, ICESA S.A tiene el 28% de participación, lo que permite tener el liderazgo en el mercado, pero todavía debe compartir la participación con las empresas inscritas en el programa.

La figura 27 detalla la participación de mercado de las casas comerciales en la venta de cocinas de inducción.



**Figura 27** Venta de Inducción por Casas Comerciales

**Fuente:** (Zambrano, 2017)

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

### **➤ Nuevos Competidores:**

Amenaza de nuevos competidores: MEDIANA

La participación de nuevos competidores en el mercado de ventas de cocinas de inducción es mediana, debido a que depende del impulso que tenga por parte del gobierno el programa PEC-MEER, para que nuevas empresas decidan participar en este programa; sin embargo también dependerá del capital de trabajo que necesitan las casas comerciales debido a que la adquisición del inventario de las cocinas de inducción es propio de las compañías participantes el cual será devuelto cada 30 días por parte del PEC el valor de venta realizada.

### **➤ Proveedores**

Poder de negociación de proveedores: ALTA

ICESA S.A, al ser una compañía comercializadora, compra las cocinas de inducción a sus proveedores a un determinado precio que incluye costos de importaciones, fletes y bodegaje, esto costo varia y no es negociable, de manera que si el proveedor principal decide subir precio de la cocina y las ollas de inducción, la compañía debe aceptar, ya que el proveedor de las cocinas de inducción es un empresa corresponsal del grupo, lo cual disminuye el margen.

### **➤ Productos sustitutos**

Amenaza de productos sustitutos: ALTA

Se debe considerar el volumen de la venta de las cocinas a gas, debido a que todavía el gobierno no elimina el subsidio al GLP, de igual forma está el uso de cocinas a leña en algunas poblaciones rurales del país, esto hace que los productos sustitutos tengan una incidencia alta.

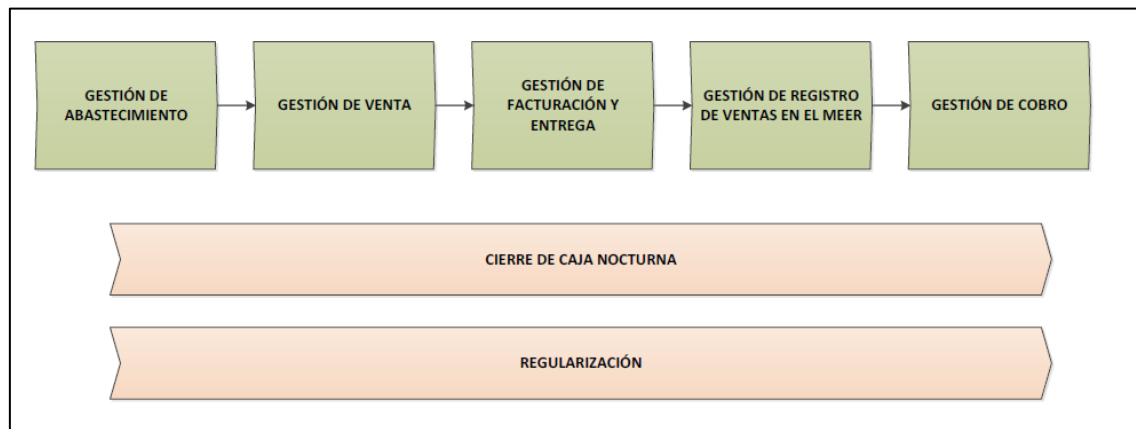
También es importante considerar que las conexiones de energía eléctrica para el funcionamiento de las cocinas de inducción no está terminado en su totalidad y algunas zonas del país no cuenta circuitos internos para la instalación del medidor bifásica, por lo cual disminuye las ventas de las cocinas de inducción

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 2.2 Ambiente Interno

### 2.2.1 Cadena de Valor

Para el levantamiento del proceso se realizará una esquematización que permita entender el ciclo de proceso de ventas de cocinas de inducción, como se muestra en la figura 28, la cadena valor de ICESA S.A para la venta de cocinas de inducción.



**Figura 28** Cadena de valor proceso de compras de cocina de Inducción

Elaborado: El Autor

**Gestión de abastecimiento.** Cada grupo debe reportar las ventas realizadas al día, por tal razón no existe un cronograma específico de abastecimiento.

**Gestión de Ventas.** Se realiza una planificación previa de las rutas para ventas.

**Gestión de Facturación y Entrega.** Los vendedores deben solicitar al SIPEC (El Sistema de Información Pecuaria) la verificación de datos.

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Registro de ventas en el MEER.** Una vez elaborado todos los trámites para el cliente, la carpeta del cliente debe ser escaneada y enviada al MEER, para su aprobación.

**Gestión de Cobro.** EL MEER, acredita los valores de las ventas cada 30 días.

**Cierre de caja nocturna.** Un cajero- vendedor para cada camión.

Proceso de Regularización: cuando la carpeta de los clientes debe volver a revisar y presentada al (MEER. SIPEC)

### **FODA**

También se presentará un análisis FODA de la empresa para mostrar el panorama actual del negocio en el ámbito interno y externo, como se indica en la figura 29, información que se ha recolectado mediante las técnicas de investigación y documentos primarios y secundarios de la empresa, como participación de mercado, experiencia como retail y el proceso de venta.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Posicionamiento de ICESA S.A en el mercado con sus marcas de alta recordación (Orve Hogar, Japón, Japón Motos, Loco Luis y Ventas Directas).</p> <p>ICESA S.A tiene la mayor participación de mercado en ventas directas el 28% (cocinas de inducción con horno).</p> <p>ICESA S.A tiene una cobertura a nivel nacional para la venta de cocinas de Inducción.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Falta de automatización en los procesos de apoyo al canal de venta de directas cocinas de inducción).</p> <p>Bajo poder de negociación con los proveedores de cocinas de inducción debido a que son empresas corresponsales del grupo.</p> <p>Alto costo operativo en la línea de negocio, debido a la cantidad de vendedores, transporte, entre otros.</p> <p>Altos niveles de inventario de cocinas de inducción.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>El Impulso que puede tener programa PEC-MEER por parte del Gobierno Nacional.</p> <p>El estado ecuatoriano ha eliminado aranceles para la importación de cocinas.</p> <p>Incentivos que el PEC ofrece por adquisición de la cocina de inducción, 80kwh y financiamiento.</p> <p>Los clientes pueden obtener financiamiento hasta 36 meses plazo la compra de la cocina de inducción, a través de la planilla de consumo eléctrico.</p>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>Resistencia de parte de la población ecuatoriana al cambio de cocinas de gas por las cocinas de inducción.</p> <p>El Gobierno mantiene el subsidio al GLP lo que hace que las personas prefieran comprar cocinas a gas.</p> <p>Incumplimiento en los plazos de pago por parte del Gobierno a la compañía.</p> <p>Existencia de productos sustitutos, principalmente cocinas a gas.</p> <p>Constante monitoreo de la Defensoría del Pueblo al ICESA S.A por la venta indebida de cocinas de inducción a menores de edad y tercera edad.</p>

**Figura 29** Foda ICESA S.A

**Elaborado por:** El Autor.

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

### **2.3.1 Estrategias Genéricas**

- Incrementar el volumen de venta aprovechando la creación del canal de ventas directas, diversificando la oferta de los productos, de manera que se sostenga el gasto operativo del canal.
- Optimizar los recursos, manteniendo un control del gasto operativo, especialmente en la cantidad de personas que componen las fuerza de ventas y el gasto de logística, para el mejoramiento de la rentabilidad en la última línea del canal.
- Disminuir la cantidad de inventario de cocinas de inducción, a través de la venta del mismo, mediante nuevos acuerdos; tanto con otras casas comerciales y venta de puerteo.
- Generar liquidez en los flujos de caja de la empresa mediante la negociación de los plazos de crédito con los proveedores de cocinas de inducción, que mitiguen el financiamiento externo al que debe acudir la empresa.
- Mapear únicamente las zonas urbanas y con accesos eléctricos donde se pueda instalar los medidores bifásicos para realizar una venta adecuada a través regularización correcta de los créditos (venta de cocina de inducción), siguiendo los procesos establecidos del MEER, que eviten las devoluciones por parte del SISPEC de los créditos de cocinas de inducción mal colocados.

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 3.- INVESTIGACIÓN DE CAMPO

### 3.1.-Elaboración de Instrumentos de Investigación.

Para la presente investigación se realizó una entrevista al ex director del programa PEC MERR y al gerente de línea de negocio de ICESA S.A.

Las preguntas que se realizaron son:

- 1.- ¿Cree que Programa PEC MEER, tendrá buena aceptación en los ecuatorianos?
- 2.- ¿Ha existido la comunicación suficiente sobre los beneficios de la cocina de inducción?
- 3.- ¿Los incentivos del Programa PEC- MEER generaran un ahorro económico a largo plazo para las familias ecuatorianas?
- 4.- ¿Cree usted que un existe un riesgo para las casas comerciales que deseen participar en el Programa PEC-MEER por decisiones políticas que tomen la gerencia del proyecto?
- 5.- ¿Usted como gerente de esta nueva línea de negocio considera que es una oportunidad a largo plazo de generar ingresos extras a la compañía?

También se recogerá información referente a los montos y plazos de financiamiento del PEC-MEER.

Ventas de cocinas de inducción por provincias.

Participación de mercado de casas comerciales y marcas de cocinas de inducción

Importación de cocinas de inducción

Matrices financieras para saber qué impacto que tiene el programa PEC MEER en la rentabilidad de la empresa en los años 2016- 2017.

Las matrices a utilizarse se indican a continuación:

**Tabla 9 Ventas de cocinas de inducción 2015-2016-2017**

VENTAS 2015									
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
VENTA									
COSTO DE VENTA									
CONTRIBUCIÓN									
MARGEN									



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Elaborado por: El Autor.

**Tabla 10** Utilidad de Línea de Inducción 2016-2017

UTILIDAD 2016 VS 2017												
UTILIDAD	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2016												
2017												
												TOTAL

Elaborado por: El Autor

**Tabla 11** Estado de Resultados Inducción 2016-2017

E S T A D O D E R E S U L T A D O S COMPARATIVO INDUCCIÓN 2016 VS. 2017 Expresado en US\$ cifras completas					
	2016	%	2017	%	Variación US\$ %
Total Ventas					
(-) Costo de Ventas					
(=) <b>Contribución</b>					
(-) Otros Costos de Venta					
(=) <b>Margen Bruto</b>					
(-) Total Gastos Operacionales					
(-) Gastos financieros, otros I(G)					
(=) <b>Resultado Operacional</b>					
(-) Retención MEER					
(=) <b>Utilidad Contable</b>					

Elaborado por: El Autor.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 12** Gastos Operativos de la línea de Inducción 2016-2017

GASTOS OPERATIVOS INDUCCIÓN 2016 -2017	
GASTO OPERATIVOS	TOTAL
TOTAL REMUNERACIÓN	
PUBLICIDAD	
GASTOS OPERATIVOS	
SERVICIO TÉCNICO Y GARANTIAS	
OTROS GASTOS DE APOYO	
BIENESTAR SOCIAL	
CONSTRUCCIÓN DE TIENDAS	
OTROS GASTOS (Ajustes perdida stock)	
<b>TOTAL GASTOS</b>	
GASTOS FINANCIEROS	
PRECANCELACIÓN MEER	

Elaborado por: El Autor.

**Tabla 13** Estado de Resultados ICESA S.A 2016 y 2017.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO 2016 VS. 2017 Expresado en US\$ cifras completas						
ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas				ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas		
ACUMULADO 2016				ACUMULADO 2017		
Total Ventas				Total Ventas		
Costo de Ventas				(-) Costo de Ventas		
<b>Contribución</b>				<b>(=) Contribución</b>		
Otros Costos de Venta				(-) Otros Costos de Venta		
<b>Margen Bruto</b>				<b>(=) Margen Bruto</b>		
Ingresos Coad				(+) Ingresos Coad		
Total Gastos Operacionales				(-) Total Gastos Operacionales		
Gastos financieros, otros I(G)				(-) Gastos financieros, otros I(G)		
<b>Resultado Operacional</b>				<b>(=) Resultado Operacional</b>		
Pérdida de Cartera				(-) Pérdida de Cartera		
Retención MEER				(-) Retención MEER		
<b>Utilidad Contable</b>				<b>(=) Utilidad Contable</b>		

Elaborado por: El Autor.

**Tabla 14 Estado de Resultados ICESA S.A 2016 y 2017**

I C E S A S. A. BALANCE GENERAL (Expresado en miles de US\$)					
A C T I V O S	dic-16	dic-17	P A S I V O S	dic-16	dic-17
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CORRIENTES		

Elaborado por: El Autor.

### 3.2 RECOLECCIÓN DE DATOS

A continuación un extracto de las entrevistas realizadas al ex director del programa PEC-MEER y gerente de la línea de negocio de inducción

# **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

## **ENTREVISTA**

### **1.- ¿Cree que Programa PEC MEER, tendrá buena aceptación en los ecuatorianos?**

**Ex Gerencia PEC-MEER.-** El programa ha tenido buena acogida en los ecuatorianos, pero ha faltado información del funcionamiento de las cocinas y los beneficios de las mismas.

**Gerente de Inducción.-** El programa si tuvo buena aceptación de los ecuatorianos, pero ha perdido credibilidad debido que el gobierno todavía otorga el subsidio al GLP.

### **2.- ¿Ha existido la comunicación suficiente sobre los beneficios de la cocina de inducción?**

**Ex Gerencia PEC-MEER.-** El gobierno ha realizado una importante campaña de publicidad en cuanto al uso y beneficios de la cocina de inducción, sin embargo siempre existe un grado de desconfianza ya que el programa no entro en vigencia en las fechas inicialmente planteadas por diversos factores políticos y económicos.

**Gerente de Inducción.-** EL gobierno si ha hecho comunicación de los beneficios de las cocinas de inducción sin embargo no es suficiente y se ha visto reflejada en la disminución del volumen de ventas adicional hay que tener en cuenta que el gobierno nos retiene el 3% de las ventas del cual el 1% es para publicidad.

### **3.- ¿Los incentivos del Programa PEC- MEER generaran un ahorro económico a largo plazo para las familias ecuatorianas?**

**Ex Gerencia PEC-MEER.-** Se ha hecho algunos estudios previos al lanzamiento del PEC-MEE, lo cual generan ahorro para el estado ecuatoriano con la creación de la hidroeléctricas y la cantidad de energía que se va generar, sin duda también genera un ahorro para las familias ecuatorianas ya que también el estado da un ofrece un subsidio de 80kwh cada mes, lo cual es suficiente para el uso de una familia de 4 integrantes.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Gerente de Inducción.-** Con los incentivos que ofrece el PEC MEER, si genera una ahorro para las familias ecuatorianas ya que al adquirir una cocina el gobierno otorga 80kwh cada mes, sin embargo en los últimos meses ha disminuido la venta de cocinas de inducción.

**4.- ¿Cree usted que un existe un riesgo para las casas comerciales que deseen participar en el Programa PEC-MEER por decisiones políticas que tomen la gerencia del proyecto?**

**Ex Gerencia PEC-MEER.-** De acuerdo a la proyección que hemos levantado, las casas comerciales han importado y ha fabricado la suficiente cantidad para la demanda del programa sin embargo, como no se ha cumplido si tendrá un inventario alto que se demorara en salir más tiempo.

**Gerente de Inducción.-** Sin duda, debido a que de acuerdo a proyección de PEC-MEER el volumen de ventas del programa era de 3MM hasta el 2017, de muchas casas comerciales que participan en el programa se dotaron del inventario necesario para hacer frente a la demanda proyectada por el gobierno, sin embargo la meta de ventas de cocinas de inducción no se dado conforme a las proyecciones.

**5.- ¿Usted como gerente de esta nueva línea de negocio considera que es una oportunidad a largo plazo de generar ingresos extras a la compañía?**

**Gerente de Inducción.-** Es la visión de los dueños de la compañía por eso me contrataron, es una buena oportunidad de generar ingresos adicionales para la empresa, pero no sabemos si será a largo plazo ya que la tendencia de las ventas ha sido decreciente, así que debemos esperar a que impulso le da el gobierno al programa y mientras seguir vendiendo la mayor cantidad de cocinas para disminuir el inventario.

Los Incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER) se describen Oficio Nro. PR-ASESP-2016-007922-O que se resumen:

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Detalles Financieros del nuevo modelo de financiamiento hacia los ciudadanos:

Monto Máximo: el monto máximo de financiamiento hasta USD 600 por los meses de julio, agosto y septiembre, a partir de octubre se financiará hasta USD 645 (USD 45 para ollas de inducción)

- ✓ Plazo: El plazo máximo será hasta 36 meses de financiamiento
- ✓ Subsidio: 80 kilovatios hora al mes sin ningún costo cada mes hasta el 2018.
- ✓ Tasa de Interés:
  - 10% a 12 meses
  - 11% a 24 meses
  - 12% a 36 meses

Recaudación: Las Empresas Eléctricas a nivel nacional realizarán la recaudación de las cuotas a través de las planillas de consumo de energía eléctrica como un servicio a terceros.

### **Políticas de Crédito:**

Para acceder al financiamiento los ciudadanos deben tener contratado el servicio eléctrico con 6 o más meses de antigüedad y no registrar morosidad.

Se financiarán solo a los ciudadanos (por cedula) que no registren morosidad en el pago de servicio eléctrico por más de 3 meses consecutivos en los últimos 12 meses.

Detalles Financieros del nuevo modelo de financiamiento hacia los Fabricantes y/o Casas comerciales:

Costo Financiero: Las casas comerciales reconocerán un costo financiero del 3% del monto total financiado en la venta de cocinas y ollas de inducción, el mismo que será descontado en el primer desembolso del monto máximo de financiamiento, este costo se desglosa: 2% por riesgo

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

de incobrabilidad de la cartera más 1% que cubre costos administrativos, costos de recaudación por parte de las EED (solo para los créditos realizados con el nuevo modelo de financiamiento por parte de los Fabricantes y/o Casas Comerciales), y costos operativos del sistema SIPEC para el funcionamiento del PEC.

**Pagos Mensuales:** Mensualmente se realizará la liquidación de estas ventas, una vez recibidas y verificadas las carpetas de crédito por parte del MEER, los pagos serán en efectivo descontando el costo financiero mediante transferencias bancarias desde la cuenta de terceros del Banco Central.

**Excedente de Financiamiento:** Los Fabricantes y/o Casas Comerciales podrán vender productos o servicios afines a las cocinas de inducción que superen el monto máximo de financiamiento, este diferencial de financiamiento será asumido y financiado por los Fabricantes y/o casas comerciales, la recaudación será a través de EED y se pagará mediante desembolsos mensuales que incluye el valor capital del excedente más la tasa de interés del plazo colocado.

**Aportes para Promoción y Publicidad:** Los Fabricantes y/o Casas Comerciales aportarán para la ejecución de campañas promocionales del PEC, 2 dólares por cada cocina de inducción vendida mediante el SIPEC sin importar la forma de pago del cliente, el primer aporte estará basado en la venta durante los primeros 6 meses del 2016, y a futuro será aportes mensuales de acuerdo a la venta, los valores que se aportaran son:

Casas comerciales aportarán 1 dólar (50%)

Fabricantes 1 dólar (50%).

**Meta:** Cuando se utilicen 3 millones de cocinas de inducción entre los años 2015 a 2017 (un millón de cocinas por año), se producirá una reducción de la importación de GLP. A partir del 2018, luego de que se han introducido las cocinas en los hogares ecuatorianos aún hay importación de GLP, esto se debe principalmente a que no todo el GLP es usado en cocción, sino también en calentamiento de agua sanitaria y otros usos industriales.

Las ventas a nivel nacional de cocinas de inducción según el Mipro y la Senae:

Guayas: 33%

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

Pichincha: 21%

Manabí: 9%

Los Ríos: 7%

Sto. domingo: 4%

El Oro: 4%

Sta. Elena: 3%

Esmeraldas: 3%

Imbabura: 2%

Tungurahua: 2%

Resto del país: 12%

Las importaciones por encimeras y cocinas de horno a nivel nacional por casas comerciales enero 2017 son:

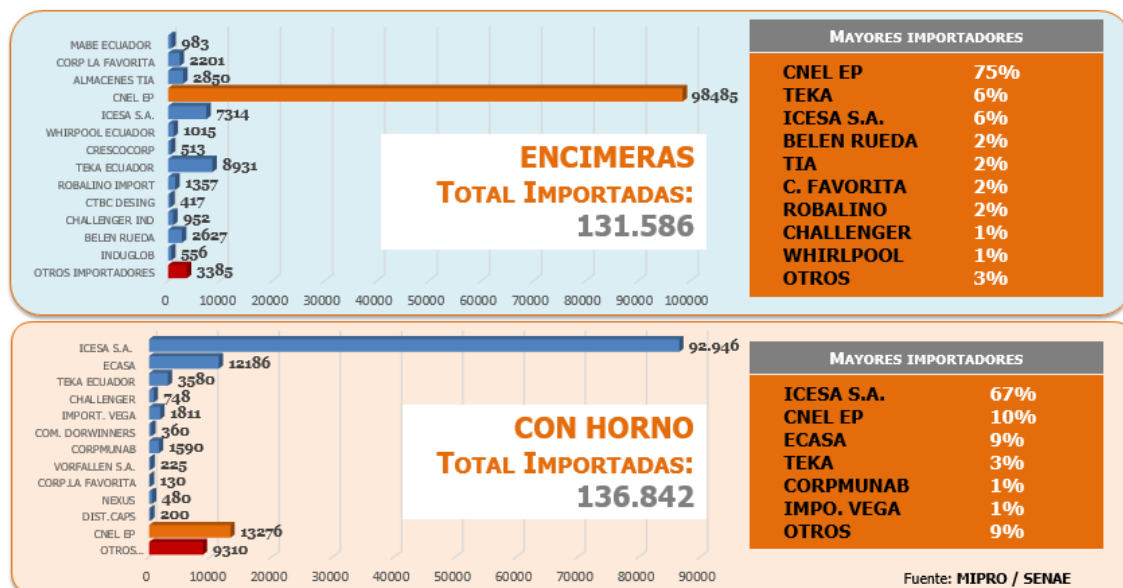


Figura 30 Importaciones de Cocinas

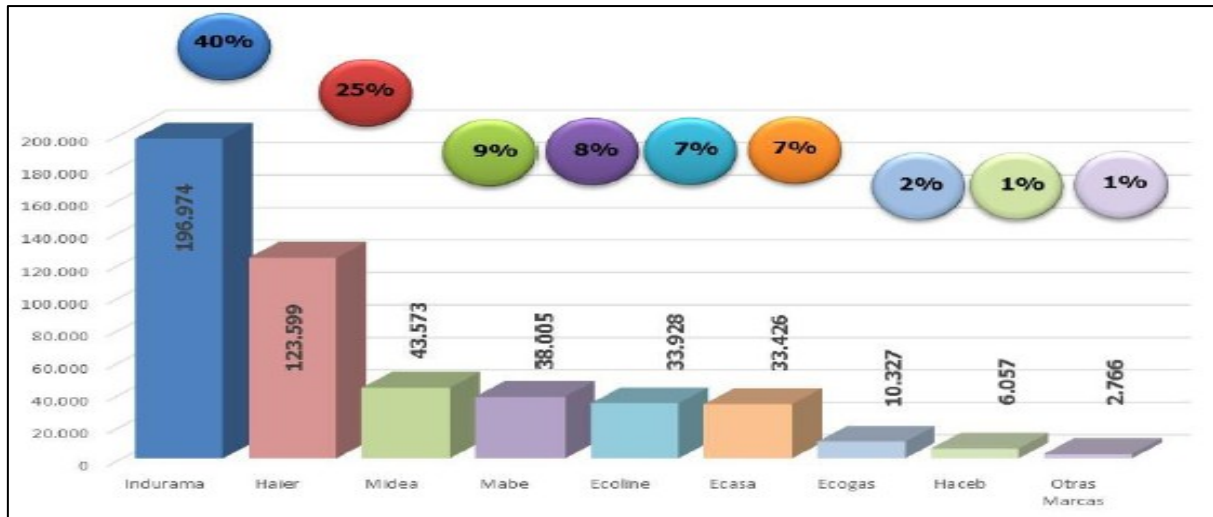
Fuente: (MEER, 2017)

ICESA S.A es la empresa con el mayor porcentaje de importaciones de cocinas de inducción con horno con el 67% (92.946 unidades) y encimeras de 6% (7314 unidades).



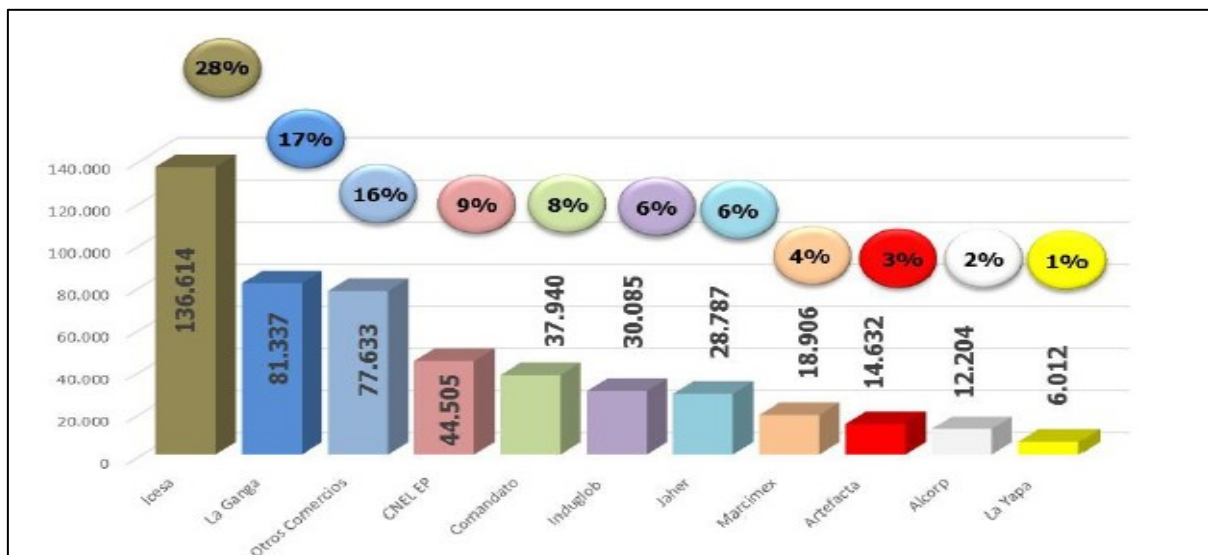
## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

En la figura 31 se describe la participación de ventas del mercado de cocinas y encimeras de inducción por casas comerciales hasta abril 2017.



**Figura 31** Ventas por marcas de Cocinas de inducción  
Fuente: (Zambrano, 2017)

Indurama es la marca más vendida de cocinas y encimeras de inducción, fabricadas por Induglob, seguida de las cocinas Haier importadas por ICESA S.A, datos generados hasta abril del 2017.



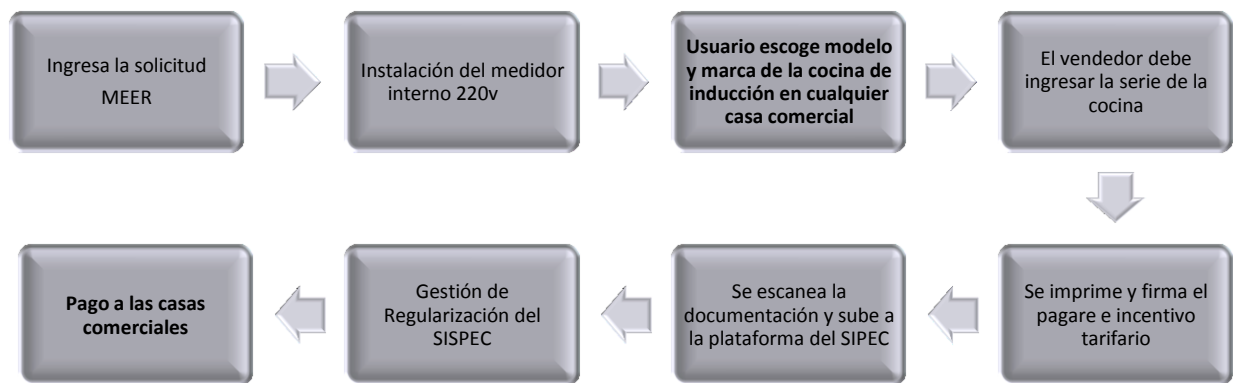
**Figura 32** Participación de mercado de casas comerciales  
Fuente: (Zambrano, 2017)

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

Las casas comerciales con mayor participación de ventas de cocinas de inducción es ICESA S.A con el 17% de mercado, seguida de la “Ganga “el 16%.

### Proceso de Gestión de Venta

A continuación en la figura 33 se presenta, el proceso que conlleva la adquisición de una cocina de inducción, desde la solicitud de compra hasta el pago a las casas comerciales



**Figura 33** Participación de mercado de casas comerciales

**Elaborado:** El autor

#### 1.- Impresión de documentos PDF

Hoja con la siguiente información:

Nombre y apellido del cliente

Número CUEN

Fecha

Código del Vendedor

Código de autorización

Plazo de la venta

Número de Atención al cliente

Firma y huella del Cliente

Firma del vendedor

Ciudad

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Parroquia

Hora de entrega

Fecha de entrega

Nombre de quien recibe

Firma de recepción

Croquis

**2.- Gestión de Facturación ICESA S.A**

Para este caso, el vendedor generará únicamente la autorización haciendo uso del Call center y entregará a cada cliente un comprobante de compra que certifica la compra, así como un análisis domiciliario que permite obtener los datos de entrega mediante un croquis.

**3.- Gestión de regulación de documentos SIPEC MEER**

El proceso propuesto contempla que una vez receptada la información en bodega, con las firmas realizadas por los clientes de los documentos del MEER, estos se remiten a la caja de facturación para que los mismos puedan ser ingresados al sistema SIPEC y posteriormente ya se dirija a la gestión de cobro de ICESA con el MEER.

Para este caso, el vendedor generará únicamente la autorización haciendo uso del call center y entregará a cada cliente un comprobante de compra que certifica la compra, así como un análisis domiciliario que permite obtener los datos de entrega mediante un croquis.

Los costos y gastos operativos del canal de ventas directas (inducción) de los años 2016 y 2017 se detallan a continuación.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 15 Ventas de Inducción 2015**

	VENTAS 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTA	151,622	268,013	1,020,117	1,287,435	751,149	893,674	1,356,399	2,181,722	1,528,867	2,266,327	4,009,908	5,528,223	21,243,456
COSTO DE VENTA	118,555	211,838	793,750	998,848	579,445	553,178	806,217	1,206,746	1,003,130	1,303,223	2,358,922	3,081,620	13,015,472
CONTRIBUCIÓN	33,067	56,175	226,367	288,587	171,704	340,496	550,183	974,976	525,737	963,104	1,650,987	2,446,603	8,227,985
MARGEN	22%	21%	22%	22%	23%	38%	41%	45%	34%	42%	41%	44%	39%

Elaborado por: El Autor

**Tabla 16 Ventas de Inducción 2016-2017**

	VENTAS COCINAS INDUCCIÓN												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
2016	3,571,265	3,940,126	6,134,302	7,617,279	8,312,166	5,795,348	4,059,069	3,736,159	3,736,159	3,471,624	3,914,842	3,387,840	57,676,180
2017	2,764,633	2,237,074	2,863,584	3,167,023	3,250,775	2,979,793	3,000,246	2,841,719	2,411,992	2,165,682	1,870,224	1,933,647	31,486,391

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER)  
Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO  
2016-2017.”**

**Tabla 17** Unidades de cocinas de inducción vendidas por ciudades

<b>Ciudad</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
AMBATO	646	697
ATACAMES	3	25
BABAHOYO	13	744
CAYAMBE	431	0
CHONE	9	129
CUENCA	55	778
DURAN	41	0
ESMERALDAS	1842	271
GUARANDA	1103	20
GUAYAQUIL	36510	19135
IBARRA	694	192
JIPIJAPA	183	0
LA LIBERTAD	56	840
LAGO AGRIO	832	0
LATACUNGA	245	89
LOJA	250	0
MACAS	587	0
MACHALA	2482	2147
MANTA	2659	1925
MILAGRO	13	0
QUEVEDO	1796	1222
QUIJOS	352	0
QUININDE	1205	820
QUITO	23068	12755
RIOBAMBA	537	1954
SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	66	0
SAN PEDRO DE PELILEO	23	0
SANTA ROSA	75	10
SANTO DOMINGO DE COLORADOS	3600	2484
SHUSHUFINDI	177	0
TENA	858	0
TULCAN	1654	1538
VINCES	9	0
ALASI	0	75
MONTECRISTI	12	0
<b>Total general</b>	<b>84.363</b>	<b>47.779</b>

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 18** Ventas de Cocinas de Inducción 2016 Vs 2017

<b>E S T A D O D E R E S U L T A D O S</b>		
<b>COMPARATIVO INDUCCIÓN 2016 VS. 2017</b>		
<b>Expresado en US\$ cifras completas</b>		
	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Total Ventas	57.676.180	31.486.391
(-) Costo de Ventas	31.406.565	18.186.891
<b>(=) Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>13.299.500</b>
	<b>46%</b>	<b>42%</b>
(-) Otros Costos de Venta	117.980	686.766
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>12.612.734</b>
(-) Total Gastos Operacionales	8.050.089	7.819.853
(-) Gastos financieros, otros I(G)	-1.223.285	-1.002.119
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>3.790.761</b>
(-) Retención MEER	-129.884	-938.784
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>2.851.977</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 19** Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2016

<b>E S T A D O D E R E S U L T A D O S</b>			
<b>Expresado en US\$ cifras completas</b>			
	<b>ACUMULADO 2016</b>		
	<b>INDUCCIÓN</b>	<b>ELECTRODOMÉSTICOS</b>	<b>TOTAL</b>
Total Ventas	57.676.180	84.204.036	141.880.216
Costo de Ventas	31.406.565	56.346.746	87.753.311
<b>Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>27.857.290</b>	<b>54.126.905</b>
	<b>46%</b>	<b>33%</b>	<b>38%</b>
Otros Costos de Venta	117.980	3.726.117	3.844.097
<b>Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>24.131.173</b>	<b>50.282.808</b>
Ingresos Coad	0	781.588	781.588
Total Gastos Operacionales	8.050.089	27.773.280	35.823.369
Gastos financieros, otros I(G)	1.223.285	918.131	2.141.415
<b>Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>-3.778.649</b>	<b>13.099.612</b>
Pérdida de Cartera	0	10.489.466	10.489.466
Retención MEER	129.884	-21.053	108.831
<b>Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>-14.247.063</b>	<b>2.501.315</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 20** Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2017

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**E S T A D O D E R E S U L T A D O S**

Expresado en US\$ cifras completas

	ACUMULADO 2017		
	INDUCCIÓN	ELECTRODOMÉSTICOS	TOTAL
Total Ventas	31.486.391	112.617.248	144.103.639
(-) Costo de Ventas	18.186.891	76.050.309	94.237.200
<b>(=) Contribución</b>	13.299.500	<b>36.566.939</b>	49.866.439
	<b>42%</b>	<b>32%</b>	<b>35%</b>
(-) Otros Costos de Venta	686.766	5.003.409	5.690.175
<b>(=) Margen Bruto</b>	12.612.734	<b>31.563.531</b>	44.176.264
(+) Ingresos Coad	0	3.436.365	3.436.365
(-) Total Gastos Operacionales	7.819.853	31.155.417	38.975.270
(-) Gastos financieros, otros I(G)	1.002.119	1.511.763	2.513.882
<b>(=) Resultado Operacional</b>	3.790.761	<b>2.332.716</b>	<b>6.123.477</b>
(-) Pérdida de Cartera	0	6.445.255	6.445.255
(-) Retención MEER	938.784	729.472	1.668.256
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>2.851.977</b>	<b>-4.842.011</b>	<b>-1.990.033</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 21** Gastos Operativos de la línea de Inducción 2016-2017

GASTOS OPERATIVOS INDUCCIÓN 2016		
0	TOTAL 2016	TOTAL 2017
TOTAL REMUNERACIÓN	5.663.785	5.538.183
PUBLICIDAD	300	120.315
GASTOS OPERATIVOS	1.842.352	1.596.741
SERVICIO TÉCNICO Y GARANTIAS	26.732	83.704
OTROS GASTOS DE APOYO	510.096	359.601
BIENESTAR SOCIAL	5.714	116.855
CONSTRUCCIÓN DE TIENDAS	1.110	4.455
OTROS GASTOS (Ajustes perdida stoc	0	0
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>8.050.089</b>	<b>7.819.853</b>

Elaborado por: El Autor

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

**Tabla 22** Comparativo Ventas de Cocinas de Inducción y Electrodomésticos 2016-2017

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO 2016 VS. 2017 Expresado en US\$ cifras completas			
ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas			
	ACUMULADO 2016		
	INDUCCIÓN	ELECTRODOMÉSTICOS	TOTAL
Total Ventas	57.676.180	84.204.036	141.880.216
Costo de Ventas	31.406.565	56.346.746	87.753.311
<b>Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>27.857.290</b>	<b>54.126.905</b>
	46%	33%	38%
Otros Costos de Venta	117.980	3.726.117	3.844.097
<b>Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>24.131.173</b>	<b>50.282.808</b>
Ingresos Coad	0	781.588	781.588
Total Gastos Operacionales	8.050.089	27.773.280	35.823.369
Gastos financieros, otros I(G)	1.223.285	918.131	2.141.415
<b>Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>-3.778.649</b>	<b>13.099.612</b>
Pérdida de Cartera	0	10.468.413	10.468.413
Retención MEER	129.884		129.884
<b>Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>-14.247.063</b>	<b>2.501.315</b>

ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas			
	ACUMULADO 2017		
	INDUCCIÓN	ELECTRODOMÉSTICOS	TOTAL
Total Ventas	31.486.391	112.617.248	144.103.639
(-) Costo de Ventas	18.186.891	76.050.309	94.237.200
<b>(=) Contribución</b>	<b>13.299.500</b>	<b>36.566.939</b>	<b>49.866.439</b>
	42%	32%	35%
(-) Otros Costos de Venta	686.766	5.003.409	5.690.175
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>12.612.734</b>	<b>31.563.531</b>	<b>44.176.264</b>
(+) Ingresos Coad	0	3.436.365	3.436.365
(-) Total Gastos Operacionales	7.819.853	31.155.417	38.975.270
(-) Gastos financieros, otros I(G)	1.002.119	1.511.763	2.513.882
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>3.790.761</b>	<b>2.332.716</b>	<b>6.123.477</b>
(-) Pérdida de Cartera	0	7.174.727	7.174.727
(-) Retención MEER	938.784	0	938.784
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>2.851.977</b>	<b>-4.842.011</b>	<b>-1.990.033</b>

Elaborado por: El Autor



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 23** Balance General 2016 vs 2017.

<b>ICESA S. A.</b> <b>BALANCE GENERAL</b> <b>(Expresado en miles de US\$)</b>					
<b>A C T I V O S</b>	<b>dic-16</b>	<b>dic-17</b>	<b>P A S I V O S</b>	<b>dic-16</b>	<b>dic-17</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
CAJAS	294	329	PROVEEDORES:	25.183	18.974
BANCOS	8.263	13.676	OBLIGACIONES BANCARIAS	21.697	6.810
INVERSIONES CORTO PLAZO	1.383	0	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	2.111	2.706
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	24.593	19.750	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	375	0
INVENTARIO DISPONIBLE	23.376	21.024	PASIVOS ACUMULADOS	3.246	3.737
INVENTARIO EN TRANSITO	4.427	2.238	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>52.612</b>	<b>32.227</b>
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	4.826	4.474			
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	2.327	3.065	OBLIGACIONES BANCARIAS	10.900	23.321
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>69.489</b>	<b>64.556</b>	JUBILACIÓN PATRONAL	1.098	1.088
			PASIVOS IMPUESTOS DIFERIDOS	2.522	2.522
ACTIVOS FIJOS, NETO	19.316	16.492	PROVISION DESAHUCIO	275	91
ACTIVOS DE INVERSIÓN LP	1.109	3.886	TITULARIZACION T/C	2.000	0
INVERSIONES EN ACCIONES Y APORTES	650	650	EMISION OBLIGACIONES	0	6.833
OTROS ACTIVOS	528	541	<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>16.794</b>	<b>33.855</b>
CONCESIONES	1.910	1.743			
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	49	49	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>69.406</b>	<b>66.081</b>
FIDEICOMISO GARANTÍA PLASMA	17	17			
CUENTAS POR COBRAR E INVERSIONES A LP	628	28	<b>P A T R I M O N I O</b>		
			CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	8.636	8.636
			RESERVA LEGAL Y OTRAS RESEF	10.335	10.438
			RESULTADOS ACUMULADOS	4.290	5.215
			RESULTADO DEL EJERCICIO	1.028	-2.409
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>24.289</b>	<b>21.880</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>93.696</b>	<b>87.962</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>93.696</b>	<b>87.962</b>

Elaborado por: El Autor

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

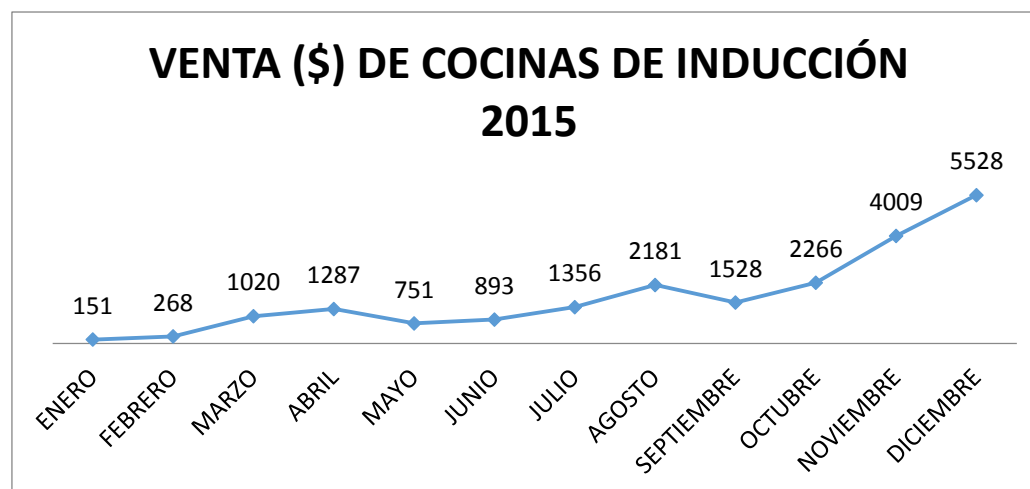
## 3.3 Procesamiento, Análisis e Interpretación

Para tener una mejor visualización de venta de cocinas de inducción se tomará en cuenta la tendencia de crecimiento de la venta que presentó en el año 2015, en la siguiente tabla.

**Tabla 24** Ventas de Inducción 2015

VENTAS 2015													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTA	151,622	268,013	1,020,117	1,287,435	751,149	893,674	1,356,399	2,181,722	1,528,867	2,266,327	4,009,908	5,528,223	21,243,456
COSTO DE VENTA	118,555	211,838	793,750	998,848	579,445	553,178	806,217	1,206,746	1,003,130	1,303,223	2,358,922	3,081,620	13,015,472
CONTRIBUCIÓN	33,067	56,175	226,367	288,587	171,704	340,496	550,183	974,976	525,737	963,104	1,650,987	2,446,603	8,227,985
MARGEN	22%	21%	22%	22%	23%	38%	41%	45%	34%	42%	41%	44%	39%

Elaborado por: El Autor



**Figura 34** Ventas de cocinas de inducción 2015.

Fuente: ICESA S.A

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Como se puede observar la tendencia de venta de cocinas de inducción es creciente debido a que en el año 2015 el Gobierno Ecuatoriano daba un fuerte impulso al Programa PEC-MEER y sus incentivos, basada en esta tendencia ICESA S.A decide continuar con esta línea de negocios para los siguientes años.

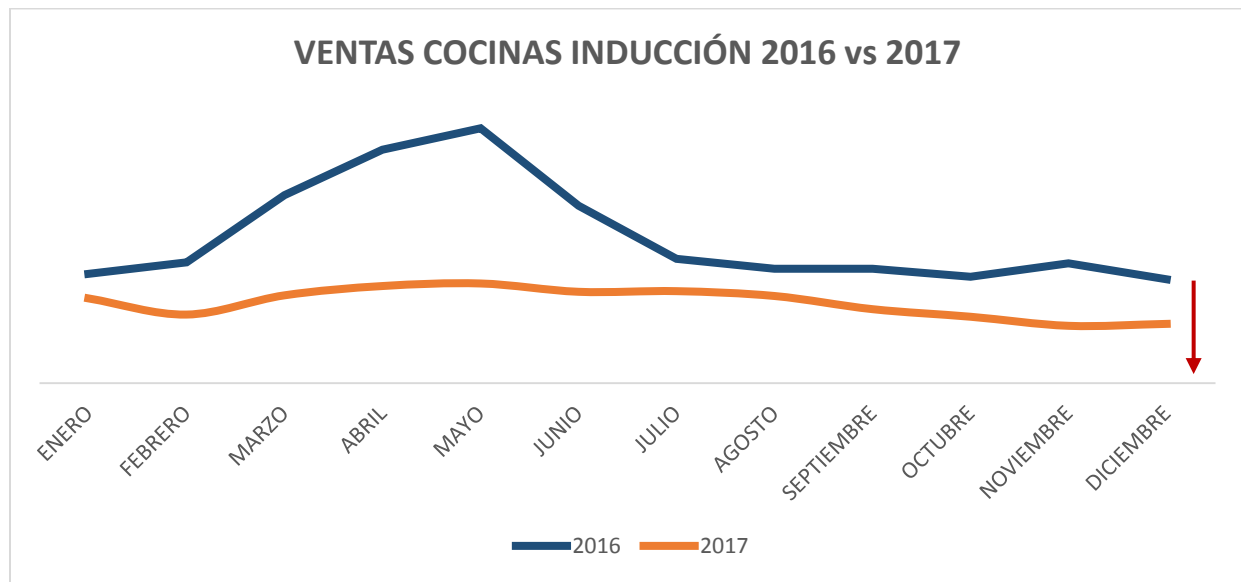
En la tabla 25, se muestra los valores monetarios del incremento de la venta de cocinas, de la misma forma las ventas del 2017, que disminuyen en 45%, debido a que el estado ecuatoriano dejo de dar impulso al PEC-MEER, como se muestra en la recolección de información de la presente investigación.

**Tabla 25** Ventas de Inducción 2016-2017

	VENTAS COCINAS INDUCCIÓN												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
2016	3.571.265	3.940.126	6.134.302	7.617.279	8.312.166	5.795.348	4.059.069	3.736.159	3.736.159	3.471.624	3.914.842	3.387.840	57.676.180
2017	2.764.633	2.237.074	2.863.584	3.167.023	3.250.775	2.979.793	3.000.246	2.841.719	2.411.992	2.165.682	1.870.224	1.933.647	31.486.391
Variación	-23%	-43%	-53%	-58%	-61%	-49%	-26%	-24%	-35%	-38%	-52%	-43%	-45%

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**



**Figura 35** Ventas de cocinas de inducción 2016 vs. 2017

Elaborado: El Autor

Se observa que la tendencia de crecimiento de las ventas de año 2015 continúa en el año 2016 con una venta acumulada de 57,6 MM, mientras que el 2017 la venta acumulada es de 31.4MM, donde se presenta la disminución del 45% respecto al año 2016.

El impulso económico, publicitario y los incentivos que el gobierno le brinda la PEC-MEER en el año 2016, generaron una venta de 57,6 MM en el año 2016 lo cual tuvo un impacto positivo para la rentabilidad de ICESAS.A. como se indica en la tabla 26.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 26** Estado de Resultado de Inducción 2016 variaciones

<b>E S T A D O D E R E S U L T A D O S</b>					
Expresado en US\$ cifras completas					
	<b>ACUMULADO 2016</b>				
	<b>INDUCCIÓN</b>	<b>%</b>	<b>ELECTRODOMÉSTICOS</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
Total Ventas	57.676.180	41%	84.204.036	59%	141.880.216
Costo de Ventas	31.406.565	36%	56.346.746	64%	87.753.311
<b>Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>49%</b>	<b>27.857.290</b>	<b>51%</b>	<b>54.126.905</b>
	46%		33%		38%
Otros Costos de Venta	117.980	3%	3.726.117	97%	3.844.097
<b>Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>52%</b>	<b>24.131.173</b>	<b>48%</b>	<b>50.282.808</b>
Ingresos Coad	0	0%	781.588	100%	781.588
Total Gastos Operacionales	8.050.089	22%	27.773.280	78%	35.823.369
Gastos financieros, otros I(G)	1.223.285	57%	918.131	43%	2.141.415
<b>Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>129%</b>	<b>-3.778.649</b>	<b>-29%</b>	<b>13.099.612</b>
Pérdida de Cartera	0	0%	10.468.413	100%	10.468.413
Retención MEER	129.884	100%	0	0%	129.884
<b>Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>670%</b>	<b>-14.247.063</b>	<b>-570%</b>	<b>2.501.315</b>

Elaborado por: El Autor

La venta de ICESA S.A en el 2016 fue de 141.8MM, y estuvo compuesta por participación de venta de cocinas de Inducción de un 41%( 57,6MM) y el restante de la venta es de electrodomésticos 84.2MM, como se observa el margen es mayor en Inducción el 46%, mientras en electrodomésticos es 33%, también se pudo observar que el gasto operativo de Inducción es el 22%( 8MM) frente al 78% (27.7MM) de electrodomésticos.

La utilidad de año 2016 de la compañía ICESA S.A fue de 2.5MM, compuesta de la siguiente manera: 16.7MM de la línea de inducción y una pérdida de -14.2MM en el core business (electrodomésticos).

Nótese, que lo que se mencionará no aplica en el presente estudio, ICESA S.A en el 2016, se vio afectada por terremoto de abril en la zona de Manabí, ya que se perdió toda la cartera de crédito de las zonas afectadas, lo que afecto directamente a la línea de negocios de electrodomésticos, ya que subió el índice de incobrabilidad al 17%.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 27** Estado de Resultado de Inducción 2017 variaciones

<b>E S T A D O D E R E S U L T A D O S</b>					
Expresado en US\$ cifras completas					
	<b>ACUMULADO 2017</b>				
	<b>INDUCCIÓN</b>	<b>%</b>	<b>ELECTRODOMÉSTICOS</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
Total Ventas	31.486.391	22%	112.617.248	78%	144.103.639
(-) Costo de Ventas	18.186.891	19%	76.050.309	81%	94.237.200
<b>(=) Contribución</b>	13.299.500	27%	<b>36.566.939</b>	73%	49.866.439
	42%		32%		35%
(-) Otros Costos de Venta	686.766	12%	5.003.409	88%	5.690.175
<b>(=) Margen Bruto</b>	12.612.734	29%	<b>31.563.531</b>	71%	44.176.264
(+) Ingresos Coad	0	0%	3.436.365	100%	3.436.365
(-) Total Gastos Operacionales	7.819.853	20%	31.155.417	80%	38.975.270
(-) Gastos financieros, otros I(G)	1.002.119	40%	1.511.763	60%	2.513.882
<b>(=) Resultado Operacional</b>	3.790.761	62%	<b>2.332.716</b>	38%	<b>6.123.477</b>
(-) Pérdida de Cartera	0	0%	7.174.727	100%	7.174.727
(-) Retención MEER	938.784	100%	0	0%	938.784
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>2.851.977</b>	-143%	<b>-4.842.011</b>	243%	<b>-1.990.033</b>

Elaborado por: El Autor

La venta de ICESA S.A en el 2017 fue de 144.1MM, y estuvo compuesta por participación de venta de cocinas de Inducción de un 22%( 31.4MM) y el restante de la venta es de electrodomésticos 112.6MM, como se observa el margen es mayor en Inducción el 42%, mientras en electrodomésticos es 32%, también se pudo observar que el gasto operativo de Inducción es el 20%(7.8MM) frente al 80% (31.1MM) de electrodomésticos.

En el año 2017 de la compañía ICESA S.A tuvo una pérdida de -1.9MM, compuesta de la siguiente manera: utilidad 2.8MM de la línea de inducción y una pérdida de -4.8MM en el core business (electrodomésticos).

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Se observa la disminución del volumen de venta de inducción con respecto al 2016, pero mantiene un nivel de gasto operativo similar al 2016, mientras la pérdida de electrodomésticos disminuye de -14MM en el 2016 a -4.8MM en el 2017, debido a mejoras esfuerzos comerciales y administrativos en ese año.

**Tabla 28** Estado de Resultado Comparativo de Inducción 2017 vs 2016 análisis vertical y horizontal.

E S T A D O D E R E S U L T A D O S COMPARATIVO INDUCCIÓN 2016 VS. 2017 Expresado en US\$ cifras completas						
	2016	%	2017	%	Variación US\$	%
Total Ventas	57.676.180	100%	31.486.391	100%	-26.189.789	-45%
(-) Costo de Ventas	31.406.565	54%	18.186.891	58%	-13.219.674	-42%
(=) <b>Contribución</b>	26.269.615		13.299.500		-12.970.115	
	46%		42%		50%	
(-) Otros Costos de Venta	117.980	0%	686.766	2%	568.786	482%
(=) <b>Margen Bruto</b>	26.151.635	45%	12.612.734	40%	-13.538.901	-52%
(-) Total Gastos Operacionales	8.050.089	14%	7.819.853	25%	-230.236	-3%
(-) Gastos financieros, otros I(G)	-1.223.285	-2%	-1.002.119	-3%	221.165	-18%
(=) <b>Resultado Operacional</b>	16.878.262	29%	3.790.761	12%	-13.087.500	-78%
(-) Retención MEER	-129.884	0%	-938.784	-3%	-808.899	623%
(=) <b>Utilidad Contable</b>	16.748.377	29%	2.851.977	9%	-13.896.400	-83%

Elaborado por: El Autor

Como se ha indicado anteriormente el impulso que el Gobierno Ecuatoriano le da los incentivos del Programa de Cocción Eficiente PEC-MEER es fundamental para incrementar la demanda de las cocinas de inducción en el Ecuador y por ende afectara directamente a la rentabilidad de ICESA S.A.

Mencionado lo anterior, la disminución de las ventas en un 45% en el año 2017 respecto al 2016 se ve afectado, entre otros factores al cambio de gobierno que se realizó en este año, factores naturales como el terremoto del abril del 2016.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Otra línea que se debe señalar en esta comparación de Estados de resultados es el incremento de “otros costos de venta” en un 482% respecto al 2016, que corresponde al rebate (otros productos obsequios) que se usaron para incentivar la venta de cocinas de inducción.

A pesar que la venta disminuye en 45% en el 2017, el gasto operativo se mantuvo en los mismos niveles monetarios del 2016, año en el cual tuvo una venta mayor, y esto se obedece a que se mantuvo el mismo número de empleados que tuvieron que cubrir más zonas geográficas para poder incrementar las ventas de cocinas de inducción y por ende incrementaron otros rubros como transporte.

El detalle de gastos operativos se indica en la siguiente tabla.

**Tabla 29** Gastos Operativos

<b>GASTOS OPERATIVOS INDUCCIÓN</b>		
<b>GASTOS</b>	<b>TOTAL 2016</b>	<b>TOTAL 2017</b>
NÓMINA FIJA	3.670.199	3.578.811
NÓMINA VARIABLE	1.250.969	928.781
<b>TOTAL REMUNERACIÓN</b>	<b>5.663.785</b>	<b>5.538.183</b>
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>300</b>	<b>120.315</b>
TRANSPORTE ALMACENES	1.573.607	1.403.096
COMUNICACIONES - TELÉFONO	187.039	151.768
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>1.842.352</b>	<b>1.613.402</b>
<b>SERVICIO TÉCNICO Y GARANTIAS</b>	<b>26.732</b>	<b>83.704</b>
<b>OTROS GASTOS DE APOYO</b>	<b>510.096</b>	<b>365.544</b>
<b>BIENESTAR SOCIAL</b>	<b>58.345</b>	<b>118.310</b>
<b>CONSTRUCCIÓN DE TIENDAS</b>	<b>3.120</b>	<b>4.455</b>
<b>OTROS GASTOS (Ajustes perdida stock)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>8.104.729</b>	<b>7.843.912</b>
<b>GASTOS FINANCIERIOS</b>	<b>-1.223.285</b>	<b>-1.002.119</b>
<b>PRECANCELACIÓN MEER</b>	<b>-129.884</b>	<b>-938.784</b>

Elaborado por: El Autor

A pesar que disminuye el volumen de ventas de cocinas de inducción, en 45%, el nivel del gasto solo bajo un 3% en 2017, respecto al 2016.

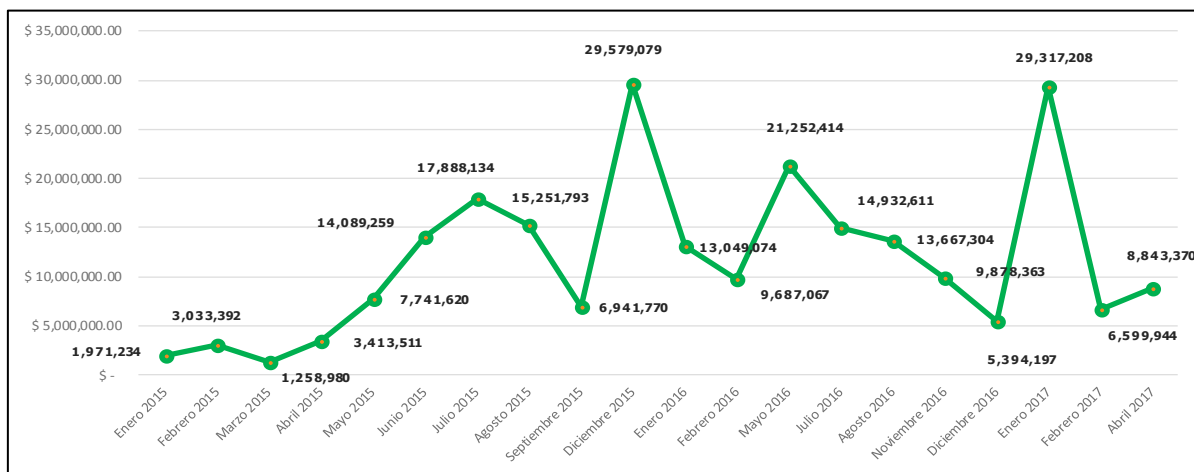


## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

También es importante destacar que el gasto financiero es un rubro muy importante por el nivel de intereses bancarios que se cancela mensualmente debido que el MEER no ha cumplido con los plazos establecidos de pago (30 días) lo que ha provocado que la compañía obtenga fuentes de financiamiento externas para soportar una parte del gasto operativo variable y pago a proveedores, la deuda aproximadamente se llegó a niveles de 34MM.

Como se puede observar los picos de deuda de parte del MEER hacia las casas comerciales se ha mantenido en los años 2016 y 2017.

**Figura 27:** Deuda del MEER a casas comerciales



**Figura 36** Deuda del MEER a casas comerciales

**Fuente:** SIPEC Sistema Informático del Programa Cocción Eficiente/MEER

Parte de deuda del MEER con ICESA S.A ha causado la falta de liquidez de la compañía lo que ha generado que se busca financiamiento externo para continuar con la actividad de la empresa, como se indica en la figura 26, que en julio del 2016 el MEER le debía 34 millones a ICESA S.A.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

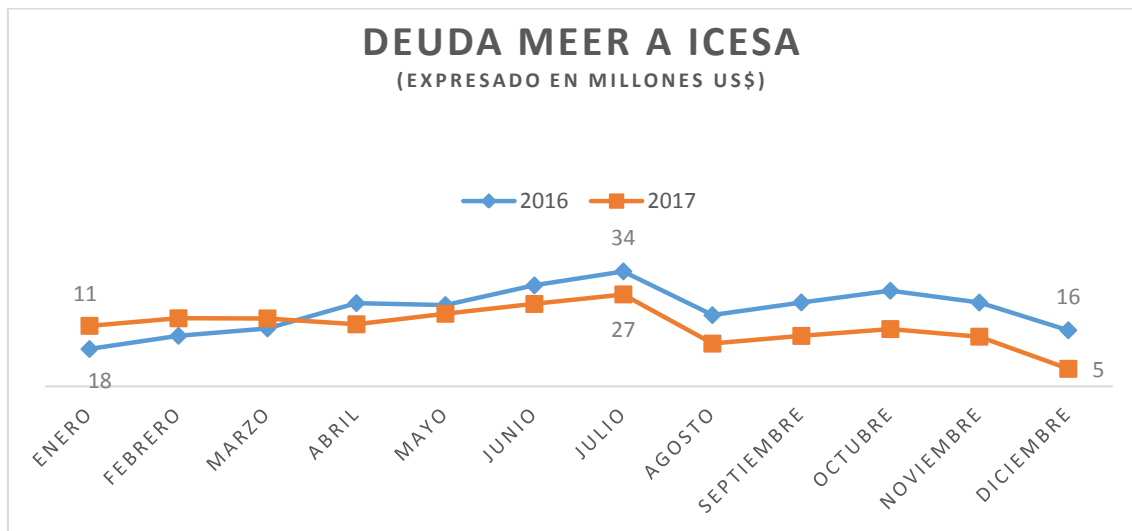


Figura 37 Deuda del MEER a ICESA S.A

Elaborado por: El Autor

Y por último otro aspecto a considerar es la disposición del MEER de retener desde el año 2016 el 3% de la venta, que se destina (2% a cartera y 1% para gastos operativos) los factores citados anteriormente han hecho que notable disminución de la utilidad de esta línea de negocio de 83% en el 2017 (-13MM) con respecto al 2016(16.7MM) que tuvo de utilidad.

Lo mencionado anteriormente hace que la rentabilidad de ICESA S.A en esta línea de negocio de inducción sea del 29%(16.7MM) en el 2016 y frente a la disminución de un 9% (2.8MM) en el 2017, mientras que la pérdida de electrodomésticos en el 2016 fue del -17% (-14.2MM) y disminuye la pérdida al -4% (4.8MM) en el 2017, como se indica en el siguiente cuadro.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 30** Estado de Resultados 2016 y 2017, análisis horizontal inducción vs. Electrodomésticos

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO 2016 VS. 2017 Expresado en US\$ cifras completas					
ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas					
	ACUMULADO 2016				
	INDUCCIÓN	%	ELECTRODOMÉSTICOS	%	TOTAL
Total Ventas	57.676.180	100%	84.204.036	100%	141.880.216
Costo de Ventas	31.406.565	54%	56.346.746	67%	87.753.311
<b>Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>46%</b>	<b>27.857.290</b>	<b>33%</b>	<b>54.126.905</b>
	46%		33%		38%
Otros Costos de Venta	117.980	0%	3.726.117	4%	3.844.097
<b>Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>45%</b>	<b>24.131.173</b>	<b>29%</b>	<b>50.282.808</b>
Ingresos Coad	0	0%	781.588	1%	781.588
Total Gastos Operacionales	8.050.089	14%	27.773.280	33%	35.823.369
Gastos financieros, otros I(G)	1.223.285	2%	918.131	1%	2.141.415
<b>Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>29%</b>	<b>-3.778.649</b>	<b>-4%</b>	<b>13.099.612</b>
Pérdida de Cartera	0	0%	10.489.466	12%	10.489.466
Retención MEER	129.884	0%	-21.053	0%	108.831
<b>Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>29%</b>	<b>-14.247.063</b>	<b>-17%</b>	<b>2.501.315</b>
ESTADO DE RESULTADOS Expresado en US\$ cifras completas					
	ACUMULADO 2017				
	INDUCCIÓN	%	ELECTRODOMÉSTICOS	%	TOTAL
Total Ventas	31.486.391	100%	112.617.248	100%	144.103.639
(-) Costo de Ventas	18.186.891	58%	76.050.309	68%	94.237.200
<b>(=) Contribución</b>	<b>13.299.500</b>	<b>42%</b>	<b>36.566.939</b>	<b>32%</b>	<b>49.866.439</b>
	42%		32%		35%
(-) Otros Costos de Venta	686.766	2%	5.003.409	4%	5.690.175
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>12.612.734</b>	<b>40%</b>	<b>31.563.531</b>	<b>28%</b>	<b>44.176.264</b>
(+) Ingresos Coad	0	0%	3.436.365	3%	3.436.365
(-) Total Gastos Operacionales	7.819.853	25%	31.155.417	28%	38.975.270
(-) Gastos financieros, otros I(G)	1.002.119	3%	1.511.763	1%	2.513.882
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>3.790.761</b>	<b>12%</b>	<b>2.332.716</b>	<b>2%</b>	<b>6.123.477</b>
(-) Pérdida de Cartera	0	0%	6.445.255	6%	6.445.255
(-) Retención MEER	938.784	3%	729.472	1%	1.668.256
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>2.851.977</b>	<b>9%</b>	<b>-4.842.011</b>	<b>-4%</b>	<b>-1.990.033</b>

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Con todo el análisis de la información recolectada, se presenta un resumen comparativo de los principales indicadores de la empresa

**Tabla 31** Indicadores Financieros y Dupont

<b>INDICADORES FINANCIEROS ICESA 2016- 2017</b>		
<b>INDICADOR</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Razón Circulante	1,30	2,00
Prueba Acida	0,79	1,28
Capital de Trabajo	16.877	32.329
Endeudamiento	0,74	0,75
Apalancamiento	2,86	3,02
Multiplicador de Capital	3,86	4,02
Rotación de inventario	3,16	4,01
Días de Inventario	114,06	89,80
Rotación de cuentas por cobrar	4,82	6,37
Rotación de Activos	1,51	1,65
Margen de Utilidad	0,72%	-2,01%
ROA	1,10%	-3,32%
ROE	4,23%	-13,58%
DUPONT	4,23%	-13,36%

**Elaborado por:** El Autor

La razón circulante del año 2016 fue de 1,30 debido a que el MEER mantenía una deuda de 34MM, como se explico anteriormente, para el 2017 incremento debido el pago del MEER en el transcurso del año, de las misma manera se ve la mejora de estos indicadores para el 2017.

Al analizar los indicadores de endeudamiento en el 2017, los mismos incrementan, ya que ICESA S.A. debe endeudarse para cumplir sus obligaciones comerciales, ya que el MEER no tuvo fechas exactas de desembolsos.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Los indicadores de rotación de inventario aumentan en el 2017 vs el 2016 debido a que incrementa la venta de electrodomésticos.

Al analizar Dupont el margen de utilidad es de 0,72% en el 2016 y esto es debido a los ingresos (16MM) que tuvo ICESA S.A por la venta de cocinas de inducción al participar en el PEC-MEER, pero este porcentaje está compuesto también de la venta de electrodomésticos, el cual tuvo una pérdida de -14MM en el 2016.

Para el 2017, el margen de utilidad fue negativo -2%, debido a la caída de la venta de cocinas de inducción ya que solo se tuvo un ingreso de 2.8MM en esta línea de negocios y la venta de electrodomésticos tuvo una pérdida de (-4.8MM)

Al analizar el ROA y ROE la rentabilidad sobre sus activos y patrimonio respectivamente, se ve drásticamente la caída de los indicadores en el 2017, debido a la disminución de la venta de cocinas de inducción, las cuentas por cobrar y el endeudamiento que se adquiere para sostener la operación de la compañía.

# **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

## **FASE 3: VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.**

### **1. Resumen de Observación**

La Industria Constructora Electrónica S. A. ICESA S.A tiene más de 52 años en las actividades comerciales, distribución, representación, importación, manufactura de línea blanca, tecnología, electrónica, Inducción, intangibles, cuenta con varios canales de distribución como Almacenes Orve Hogar, Japón, Japón Motos, Samsung Experience Store, Loco Luis, e Inducción, lo que permitido posicionarse en el mercado y según la revista Ekos 2017, ocupa la posición 95 a nivel nacional.

Opera en más de 56 ciudades a nivel nacional, con un aproximado de 160 locales comerciales, al corte de diciembre del 2017 cuenta 1337 trabajadores los mismos que están en diferentes aéreas: administrativa y comercial, las cuales conforman un equipo de trabajo que permiten brindar una mejor atención al cliente con un adecuado mix de productos en los diferentes pisos comerciales.

ICESA S.A al ser una empresa que cuenta con un portafolio amplio de productos de electrodomésticos se le representó una oportunidad, trabajar en el proyecto del Gobierno PEC-MEER, por esta decisión la compañía pudo incrementar el volumen de ventas de cocinas de inducción a tal punto de convertirse en un principal proveedor del Estado para 2016.

A diciembre del 2017 se evidencia un crecimiento de las ventas de la compañía en comparación a diciembre del 2016 en un 2%, mientras que la línea de inducción decreció en 45% respecto al 2016.

Al analizar los márgenes del año 2016 y 2017, la línea de inducción tiene un margen alto del 46% y 42% respectivamente, mientras que electrodomésticos (core business) tuvieron un margen del 33% y 32% respectivamente.

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

ICESA S.A en los años 2016 y 2017 era la empresa con mayor participación en el mercado nacional de venta de cocinas de Inducción, en el 2016 tenía una fuerza de ventas de 715 vendedores y el 2017 disminuyó la cantidad de vendedores a 567, esta disminución de fuerza de ventas se debió a la realidad económica, política y factores naturales del país que repercutieron de forma negativa en las ventas del sector.

El gasto operativo, el 2017 creció un 8% respecto al 2016, a pesar de la disminución de personal de la línea de inducción, esto quiere decir que el gasto se mantuvo en similares niveles lo que al final afectó a la rentabilidad de la compañía.

La rentabilidad en el año 2016, fue de 2.5MM, el 1.8% de la venta, a pensar que en el 2016 la venta de cocinas de inducción tuvo una partición alta de venta 41%, 57,6MM del total de la venta de compañía (141MM), la utilidad contable de la línea de negocio de inducción generó una rentabilidad de 16.7MM, mientras que el negocio de electrodomésticos perdió -14.2MM.

A pesar que el país presentó problemas políticos, económicos y sociales en los últimos años, el año 2016 se vio influenciado por la implementación de medidas arancelarias a las importaciones y por el aumentar la comercialización de cocinas y ollas de inducción (fomentando el cambio de la matriz productiva).

En el año 2017, la compañía generó una pérdida de -1.9MM, el -1.4% de la venta, a pensar que en el 2017 la venta de cocinas de inducción tuvo una partición importante del 22%, 31.4MM del total de la venta de compañía (144MM), la utilidad contable de la línea de negocio de inducción generó una rentabilidad de 2.8MM, mientras que el negocio de electrodomésticos perdió -4.8MM, existe una disminución importante del 83% respecto al 2016 en la utilidad de la línea de inducción y también una pérdida menor en electrodomésticos.

## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Los otros costos de venta incrementaron en un 48% y esto obedece al incremento del “rebate” productos que se usaban como promociones para incrementar la venta de productos de inducción, lo que afecta al margen bruto presentado una disminución del 12%.

Un rubro importante es el COAD, que son los descuentos y aportaciones que otorgan las marcas al momento de negociar una compra, presentando un incremento considerado del 339%, debido a que aumenta el nivel de inventario de electrométricos, lo que ayuda a mejorar el margen comercial de compañía.

También la retención del PEC-MEER, ya que como política a finales año 2016 se empezó a retener el 3% de la ventas de productos de inducción, lo que afecto a la utilidad de ICESA S.A en el año 2017, dando como resultado una pérdida económica de -1.9MM antes de impuestos vs una utilidad de 2.5MM antes de impuestos en el año 2017.

La compañía también se ve afectada debido a que el 2017 se generó incertidumbre por el cambio del nuevo gobierno, de esta manera el canal de ventas directas de cocinas de inducción perdió fuerza, a pesar de la reducción progresiva de la tasas arancelarias, se observó un crecimiento más bajo durante el período de estudio (hasta diciembre 2017).

ICESA S.A no realizó un estudio de mercado para saber cuál es la demanda de cocinas de inducción en el Ecuador y la cobertura de venta de las mismas, debido a que solo apoyo sus compras en la demanda proyectada por el estado ecuatoriano en el programa PEC-MEER, lo anteriormente expuesto ha hecho que la compañía tenga altos niveles de gastos operativos en mantenimiento de inventario, fuerza de ventas, logística, afectado a la última línea de la compañía.

Los activos corrientes en los períodos del presente estudio, fueron superiores a los no corrientes, como resultado del peso de cuentas por cobrar comerciales y de inventarios, en ese orden, a diciembre del 2016 y 2017 representan el 74% y 76% respectivamente del total de activos, demostrando su importancia, el principal deudor de ICESA es el Ministerio de



## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Electricidad y Energía Renovable PEC-MEER debido al volumen de ventas de cocinas y productos de inducción, por lo que la cartera asociada a este concepto representa aproximadamente el 42% del saldo total de deudores comerciales de la compañía.

En cuanto a Pasivos, los proveedores locales y exterior el 48% y 59% del total de pasivos corrientes respectivamente en el 2016 y 2017 y las obligaciones financieras en 41% y 21% respectivamente en el 2016 y 2017, son las cuentas más representativas a corto plazo y esto obedece a que se tuvo que buscar financiamiento externo para cumplir con las obligaciones de la compañía ya que el gobierno no cumplía con los plazos de pago acordados.

Enunciado lo anterior acerca de la línea de negocio de ventas directas se debe tomar estrategias para la mejorar el canal de ventas de productos de inducción, de manera que no afecte drásticamente a la rentabilidad de la compañía y de esta manera reducir costos de inventario y operativos y de esa manera la rentabilidad de ICESA S.A.

## **2. Hipótesis**

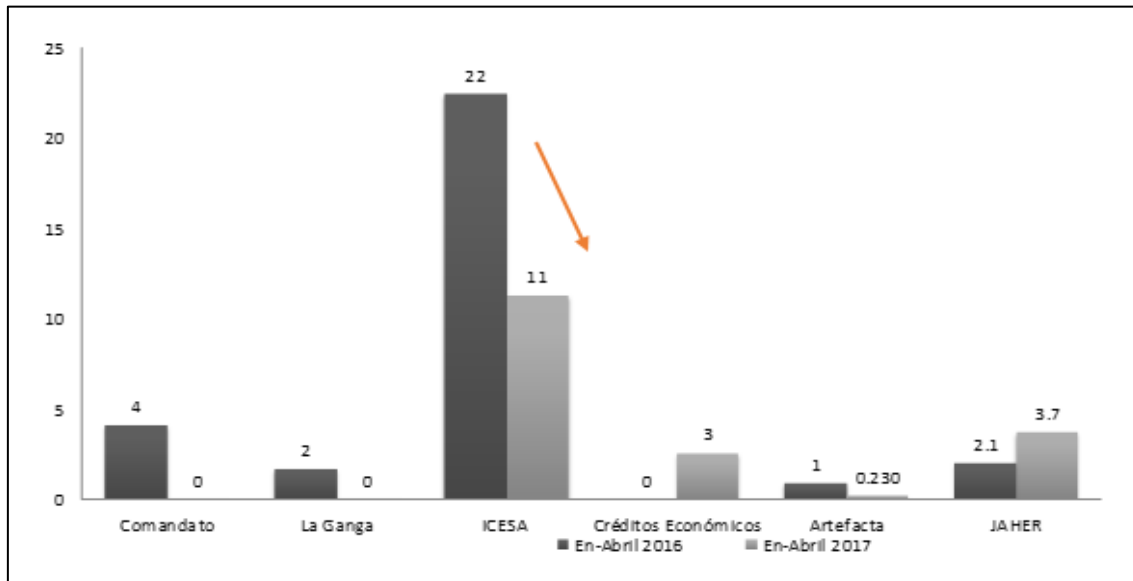
¿Los incentivos del Programa de Cocción Eficiente (PEC-MEER) tienen impacto en la rentabilidad de la empresa ICESA S.A en el período 2016-2017?

## **3. Probar la Hipótesis por Experimentación**

Al ser una línea de negocio que se creó por una oportunidad de mercado generada por un proyecto del Gobierno Ecuatoriano, el comportamiento del mercado y la demanda de las cocinas de inducción dependerán en su mayoría de las acciones económicas, políticas y el impulso que actual gobierno haga por el programa PEC-MEER, pero hasta la fecha de la presente investigación el PEC-MEER no ha dado conocer que acciones ejecutará en el programa.

## ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

Esta propuesta se basa en proyectar las ventas en base a la tendencia del mercado en los últimos meses como resultado a factores de mercado y aspectos económicos, políticos del actual gobierno, como también el decrecimiento del mercado y de la demanda de cocinas de inducción, teniendo en cuenta la tendencia que presentó ICESA S.A en los años 2016 vs 2017, como se muestra la siguiente figura.



**Figura 38** Participación de mercado de ventas de cocinas de Inducción de ICESA S.A

**Fuente:** ICESA S.A

Entre estos competidores se vendió US\$ 18 MM de Enero a abril 2017 y US\$ 31 MM en el 2016, lo que representa un 49.5% de decrecimiento en la venta de cocinas de inducción y también ha existido una reducción de participación de mercado del 28% al 14%, y se puede observar un decrecimiento en la venta de cocinas de inducción en ICESA S.A como se muestra la siguiente tabla.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 32** Ventas de Cocinas I cuatrimestre

VENTAS \$US COCINAS DE INDUCCIÓN					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	TOTAL
<b>2016</b>	3.571.265	3.940.126	6.134.302	7.617.279	<b>21.262.971</b>
<b>2017</b>	2.764.633	2.237.074	2.863.584	3.167.023	<b>11.032.314</b>
	-23%	-43%	-53%	-58%	-48%

Elaborado por: El Autor

Se puede observar, ICESA S.A vendió en los período acumulado de enero a abril del año 2016 21MM vs el acumulado del 2017 11MM, es decir tuvo una disminución de la venta en 48% afectado por decrecimiento del mercado.

Y se puede ver el mismo comportamiento de decrecimiento en los meses restantes del 2017 vs 2016, como indica la tabla No. 33

**Tabla 33** Ventas de Cocinas II y III cuatrimestres

VENTAS COCINAS INDUCCIÓN								
MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
8.312.166	5.795.348	4.059.069	3.736.159	3.736.159	3.471.624	3.914.842	3.387.840	36.413.209
3.250.775	2.979.793	3.000.246	2.841.719	2.411.992	2.165.682	1.870.224	1.933.647	20.454.078
-61%	-49%	-26%	-24%	-35%	-38%	-52%	-43%	-44%

Elaborado por: El Autor

La venta de inducción del 2017 no se recupera a niveles del año anterior, tampoco en temporadas altas de mayo, noviembre y diciembre, donde este tipo de negocios de electrodomésticos tiene la mayor parte de ingresos.

Observando la tendencia de mercado y el decrecimiento de venta de ICESA S.A, se basara en la teoría de la Matriz BCG para conocer el ciclo del producto y decidir la estrategia a ejecutar.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

En los años 2016 y parte del 2017 los productos de inducción estaban como productos estrella, dentro del portafolio de ICESA S.A, ya que tenían un volumen alto de ventas generaban un ingreso corriente y rentabilidad en la última línea de la compañía pero existía una inversión alta debido a los niveles de inventario que se debía disponer para la venta y la participación en el mercado de inducción era la mayor en referencia a los competidores.



**Figura 39** Matriz Bcg de Inducción  
Elaborado por: El Autor

Las cocinas de inducción en los años 2016 (57MM de venta) y 2017( 31MM de venta) se ubican como productos vacas debido a que se mantenían en el mercado apalancados por el impulso del programa PEC-MEER que les permitió directamente tener una rentabilidad alta, por la forma de venta del programa, teniendo un flujo de fondos alto.

Una vez que se ha recolectado y analizado la información de la presente investigación, se observo que el comportamiento de mercado y tendencia de la venta de cocinas de inducción en ICESA, este producto se puede convertir en un “producto perro” de manera directa,

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

debido a la disminución de la demanda de cocinas de inducción del PEC-MERR y como menciona la teoría de la matriz BCG, la estrategia que plantea es el cierre progresivo de esta línea de negocio en los próximos años, de manera que genere una rentabilidad positiva y la misma disminuya conforme se ejecute la estrategia de desinvertir en esta línea de negocio.

Se plantea algunas acciones a seguir:

- ✓ Cierre de Grupos
- ✓ Reducción de personal
- ✓ Baja del gasto de transporte
- ✓ Reducción de gastos generales.

Como se indicó en la fase de análisis de información, no existió reducción del gasto operativo tabla 29, a pesar que las ventas en el 2017 bajaron un 45%

Por lo cual se propone el cierre de grupos de ventas a nivel nacional y con esto la reducción del gasto de personal tanto en nómina fija y variable, al ser uno de los mayores gastos de este canal, como se indica en la siguiente tabla 34.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 34 Cierre de Grupos de Inducción**

<b>AÑO</b>	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>		<b>2019</b>		<b>2020</b>	
<b>CIUDAD</b>	<b>GRUPOS</b>	<b>No. PERSONAS</b>	<b>GRUPOS</b>	<b>No. PERSONAS</b>	<b>GRUPOS</b>	<b>No.PERSONAS</b>	<b>GRUPOS</b>	<b>No. PERSONAS</b>	<b>GRUPOS</b>	<b>No.PERSONAS</b>
AMBATO	9	45	6	27	1	3	1	4	0	0
CAYAMBE	3	15	1	5	0	0	0	0	0	0
CUENCA	1	5	2	9	0	0	0	0	0	0
ESMERALDAS	4	20	4	18	1	3	0	0	0	0
GUARANDA	2	10	2	9	1	3	0	0	0	0
GUAYAQUIL	32	160	33	149	15	45	8	32	5	10
IBARRA	4	20	1	5	1	3	1	4	1	2
LAGO AGRIO	6	30	2	9	1	3	0	0	0	0
LATACUNGA	3	15	2	9	1	3	0	0	0	0
LOJA	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0
MACAS	2	10	2	9	0	0	0	0	0	0
MACHALA	4	20	4	18	1	3	1	4	0	0
MANTA	5	25	4	18	1	3	1	4	0	0
ORELLANA	2	10	3	14	1	3	1	4	1	2
PORTOVIEJO	4	20	2	9	1	3	1	4	0	0
PUYO	2	10	2	9	1	3	0	0	0	0
QUEVEDO	4	20	4	18	1	3	1	4	1	2
QUIJOS	2	10	2	9	1	3	1	4	1	2
QUININDE	3	15	5	23	3	9	1	4	1	2
QUITO	33	165	32	144	10	30	4	16	4	8
RIOBAMBA	5	25	5	23	1	3	1	4	0	0
SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	1	5	1	5	0	0	0	0	0	0
SANTO DOMINGO DE COLORADOS	4	20	3	14	2	6	1	4	0	0
SHUSHUFINDI	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0
TENA	2	10	2	9	1	3	0	0	0	0
TULCAN	3	15	2	9	2	6	0	0	0	0
<b>TOTAL PERSONAL</b>	<b>143</b>	<b>715</b>	<b>126</b>	<b>567</b>	<b>47</b>	<b>141</b>	<b>23</b>	<b>92</b>	<b>14</b>	<b>28</b>
<b>NOMINA FIJA</b>	\$ <b>3.670.198,90</b>		\$ <b>3.578.811,00</b>		\$ <b>913.680,00</b>		\$ <b>596.160,00</b>		\$ <b>181.440,00</b>	
<b>NOMINA VARIABLE</b>	\$ <b>1.250.968,90</b>		\$ <b>928.781,00</b>		\$ <b>725.218,84</b>		\$ <b>85.536,00</b>		\$ <b>36.288,00</b>	
<b>TOTAL REMUNERACIONES</b>	\$ <b>4.921.167,80</b>		\$ <b>4.507.592,00</b>		\$ <b>1.638.898,84</b>		\$ <b>681.696,00</b>		\$ <b>217.728,00</b>	

Elaborado: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

También se propone la reducción de gastos de transporte como se observa en la tabla 35, debido a que el gasto es alto comparado con el gasto de transporte de electrodomésticos para el volumen de venta del 2016 y 2017, como se puede ver en la siguiente tabla, solo existe la disminución del 11% del gasto de transporte de inducción respecto al 2016.

**Tabla 35** Gasto de Transporte 2017 vs 2016

GASTO	2016	%	2017	%	VARIACIÓN
TRANSPORTE INDUCCION	1.573.607	1,8%	1.403.096	1,5%	-11%
TRANSPORTE RETAIL	838.027	1,0%	1.364.565	1,4%	63%
<b>TOTAL ICESA</b>	<b>2.411.634</b>	2,7%	<b>2.767.661</b>	2,9%	15%
<b>COSTO DE VENTA ICESA</b>	<b>87.753.311</b>		<b>94.237.200</b>		

Elaborado por: El Autor

En este análisis se puede confirmar que el porcentaje del gasto de transporte en el Área de Retail es en promedio del 1.2% del Costo de Ventas y el porcentaje de 1.5% es en Ventas Directas, el transporte al Retail es bajo la modalidad “Todos los días a todos los Locales” y entregas a Domicilio diarias dentro del perímetro y está controlado bajo logística de salida, optimizando rutas y costos.

El porcentaje del 1.5% que es alto Ventas Directas no está controlado por logística, esta modalidad es controlada bajo los Jefes de Ventas Directas, mediante contratación directa y sin modalidad “todos los días” aquí se puede trabajar en la reducción de gastos, como se indica en la tabla 36, donde podremos tener un mayor impacto, la siguiente tabla incide es gasto de transporte de inducción.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 36** Propuesta de reducción de Gasto de Transporte mensual

<b>AÑO</b>	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>		<b>2019</b>		<b>2020</b>	
<b>CIUDAD</b>	<b>GRUPO</b>	<b>GASTO DE TRASNPORTE POR MES</b>	<b>GRUPO</b>	<b>GASTO DE TRASNPORTE POR MES</b>	<b>GRUPO</b>	<b>GASTO DE TRASNPORTE POR MES</b>	<b>GRUPO</b>	<b>GASTO DE TRASNPORTE POR MES</b>	<b>GRUPO</b>	<b>GASTO DE TRASNPORTE POR MES</b>
AMBATO	9	7.200	6	6.000	1	1.439	1	1.439	0	0
CAYAMBE	3	3.000	1	1.000	0	0	0	0	0	0
CUENCA	1	1.000	2	1.800	0	0	0	0	0	0
ESMERALDAS	4	3.200	4	3.900	1	1.439	0	0	0	0
GUARANDA	2	2.000	2	2.000	1	1.439	0	0	0	0
GUAYAQUIL	32	32.000	33	33.000	13	14.390	6	8.634	3	4.317
IBARRA	4	3.500	1	1.000	1	1.439	0	0	0	0
LAGO AGRIO	6	5.200	2	2.000	1	1.439	0	0	0	0
LATACUNGA	3	3.000	2	2.000	1	1.439	0	0	0	0
LOJA	2	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0
MACAS	2	2.000	2	3.200	0	0	0	0	0	0
MACHALA	4	3.300	4	3.270	1	1.439	1	1.439	0	0
MANTA	5	5.000	4	3.800	1	1.439	1	1.439	0	0
ORELLANA	2	1.500	3	3.000	1	1.439	0	0	0	0
PORTOVIEJO	4	4.000	2	2.000	1	1.439	1	1.439	0	0
PUYO	2	2.000	2	1.500	1	1.439	0	0	0	0
QUEVEDO	4	4.000	4	4.000	1	1.439	1	1.439	0	0
QUIJOS	2	2.000	2	2.000	1	1.439	0	0	0	0
QUININDE	3	2.300	5	4.300	3	4.317	0	0	0	0
QUITO	33	33.000	32	30.942	8	11.512	4	5.756	3	4.317
RIOBAMBA	5	3.900	5	4.000	1	1.439	1	1.439	0	0
SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	1	1.000	1	1.000	0	0	0	0	0	0
SANTO DOMINGO DE COLORADOS	4	3.150	3	3.000	2	2.878	1	1.439	0	0
SHUSHUFINDI	1	1.000	0	0	0	0	0	0	0	0
TENA	2	2.000	2	1.400	1	1.439	0	0	0	0
TULCAN	3	2.200	2	1.300	2	2.878	0	0	0	0
<b>TOTAL GRUPOS</b>	<b>143</b>	<b>\$ 133.950</b>	<b>126</b>	<b>\$ 121.412</b>	<b>43</b>	<b>\$ 57.560</b>	<b>17</b>	<b>\$ 24.463</b>	<b>6</b>	<b>\$ 8.634</b>
<b>VENTA ANUAL</b>	<b>1.607.400</b>		<b>1.456.944</b>		<b>690.720</b>		<b>293.556</b>		<b>103.608</b>	

Elaborado por: El Autor.



## **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Se puede analizar que el gasto de transporte tiene valores altos por las zonas geográficas que tiene que cubrir, por eso se propone la reducción de grupos y la contratación de una flota de camionetas a la disposición de los grupos de ventas de inducción por un fee mensual para que puedan cubrir más áreas geográficas y el personal que maneje las camionetas será integrantes del grupo de venta, las condiciones de la contratación a continuación:

Camiones CS 4x2 con 60000km por año

Fee Mensual: 1.139

Combustible: 300

Total: 1.439

\*El mantenimiento corre por cuenta del proveedor del servicio que se realice.

Otro gasto que disminuirá en la línea de negocios de inducción es gastos legales, debido a la múltiple demanda ante la defensoría de pueblo por la venta indebida de cocinas de inducción.

Existen algunas maneras para levantar los pronósticos de ventas, entre ellos esta, datos históricos, promedios simples, exponenciales simples y triples, tendencias de mercado, esto dependerá de la actividad de la empresa, políticas y objetivos a dónde quiere llegar la organización.

En la presente investigación, se tomará en cuenta la tendencia de mercado y una propuesta de salida de inventario, debido a los altos niveles de unidades de cocinas de inducción, el cierre progresivo de la línea de negocio.

Para la proyección de venta cocinas de inducción, como se muestra en la tabla 37, se ha tomado cuenta la reducción de grupos de venta y la caída propia del mercado en la cual ICESA S.A se ha visto afectada y el inventario disponible para venta.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Como se indica en el siguiente cuadro el promedio de venta histórico y proyectado

**Tabla 37** Venta Histórica y Proyectada

VENTA HISTORICA Y PROYECTADA DE COCINAS DE INDUCCION					
AÑO	INVENTARIO al 31 de DIC	PROMEDIO VENTA UNIDADES MENSUAL	PERSONAL DE VENTAS	VOLUMEN PROMEDIO DE VENTA MENSUAL	VOLUMEN DE VENTA ANUAL
2016	12.000	7.380	715	\$ 4.760.100	\$ 57.121.200
2017	11.200	4.050	567	\$ 2.612.250	\$ 31.347.000
2018	14.000	2.000	141	\$ 1.290.000	\$ 15.480.000
2019	4.400	800	92	\$ 516.000	\$ 6.192.000
2020	160	400	28	\$ 258.000	\$ 3.096.000

Elaborado por: El Autor

Dada la tendencia del mercado la proyección de la venta se indica a continuación en la siguiente tabla 38.

**Tabla 38** Venta proyectada de Inducción

VENTAS PROYECTAS					
	2017		2017		2018
Total Ventas	57.676.180	100,0%	31.486.391	100,0%	15.532.153
					100,0%
					2019
					6.192.000
					100,0%
					2020
					3.096.000
					100,0%

Elaborado por: El Autor

En la tabla 39, se puede observar el cierre de canal de ventas de inducción con una baja de volumen de ventas que se debe a comportamientos de mercado, reducción de participación de mercado, reducción de fuerza de ventas y reducción de gastos operativos como se muestra en el siguiente cuadro:

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER)  
Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO  
2016-2017.”**

**Tabla 39** Reducción del Gasto Operativo de Inducción

GASTOS OPERATIVOS INDUCCIÓN 2016- 2019					
GASTOS OPERATIVOS	2016	2017	2018	2019	2020
	REAL	REAL	PROYECTADO	PROYECTADO	PROYECTADO
<b>INGRESOS COAD</b>					
NÓMINA FIJA	3.670.199	3.578.811	913.160	596.160	181.440
NÓMINA VARIABLE	1.250.969	928.781	725.218	85.536	36.288
NÓMINA ADMINISTRACIÓN	676.083	802.117	500.000	250.000	170.000
LIQUIDACIONES PERSONAL	66.535	94.474	150.000	70.000	30.000
<b>TOTAL REMUNERACIÓN</b>	<b>5.663.785</b>	<b>5.404.182</b>	<b>2.288.378</b>	<b>1.001.696</b>	<b>417.728</b>
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>0</b>	<b>190.000</b>	<b>120.000</b>	<b>20.600</b>	<b>20.564</b>
TRANSPORTE ALMACENES	1.573.607	1.403.096	690.720	293.556	103.608
MANTENIMIENTO	3.464	7.577	12.000	8.500	7.300
GUARDIANIA	44.363	1.483	6.000	4.000	3.000
COMUNICACIONES	187.039	151.768	146.564	70.000	60.000
SERVICIOS BASICOS	29	1.337	4.000	2.500	1.800
SUMINISTROS Y MATERIALES	24.630	20.149	30.000	18.000	15.000
SEGUROS	9.220	27.992	25.000	17.000	12.000
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>1.842.352</b>	<b>1.613.402</b>	<b>914.284</b>	<b>413.556</b>	<b>202.708</b>
SERVICIO TÉCNICO	26.732	108.974	93.704	62.000	45.000
<b>SERVICIO TÉCNICO Y GARANTIAS</b>	<b>26.732</b>	<b>108.974</b>	<b>93.704</b>	<b>62.000</b>	<b>45.000</b>
APOYO CRÉDITO	231.997	176.875	184.556	78.000	60.000
HONORARIOS TERCEROS	466	63.081	73.081	57.325	41.480
ARRIENDOS	264.710	88.329	68.329	45.000	30.000
GASTOS VARIOS	12.923	47.200	17.713	10.000	5.500
<b>OTROS GASTOS DE APOYO</b>	<b>510.096</b>	<b>375.485</b>	<b>343.680</b>	<b>190.325</b>	<b>136.980</b>
<b>BIENESTAR SOCIAL</b>	<b>5.714</b>	<b>118.310</b>	<b>96.855</b>	<b>90.000</b>	<b>55.000</b>
<b>OTROS GASTOS</b>	<b>1.409</b>	<b>9.500</b>	<b>46.500</b>	<b>4.500</b>	<b>119.748</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 8.050.089</b>	<b>\$ 7.819.853</b>	<b>\$ 3.903.401</b>	<b>\$ 1.782.677</b>	<b>\$ 997.728</b>
<b>AHORRO VARIACION</b>		<b>\$ 230.236</b>	<b>\$ 3.916.452</b>	<b>\$ 2.120.723</b>	<b>\$ 784.949</b>
		<b>-3%</b>	<b>-50%</b>	<b>-54%</b>	<b>-44%</b>

Elaborado por: El Autor

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 4 .Evaluación Financiera

La evaluación financiera se realizara en base a los estados financieros, estado de pérdidas y ganancias y balance general del año 2016 y 2017, análisis horizontal y vertical del estado de resultados y principales indicadores financieros que permiten evaluar el impacto en la rentabilidad que ha tenido la compañía al participar en el programa PEC-MEER.

En la tabla40, se indica un análisis horizontal y vertical de compañía en el 2016 vs.2017

**Tabla 40** Estado de Resultados consolidado 2016 vs 2017.

E S T A D O D E R E S U L T A D O S						
COMPARATIVO 2016 VS. 2017						
Expresado en US\$ cifras completas						
	2016		2017		VARACION	%
Total Ventas	141.880.216	100,0%	144.103.639	100,0%	2.223.423	1,57%
(-) Costo de Ventas	87.753.311	61,9%	94.237.200	65,4%	6.483.889	7,39%
(=) <b>Contribución</b>	<b>54.126.905</b>	<b>38,1%</b>	<b>49.866.439</b>	<b>34,6%</b>	<b>-4.260.466</b>	<b>-7,87%</b>
	38%		35%		4%	
(-) Otros Costos de Venta	3.844.097	2,7%	5.690.175	3,9%	1.846.078	48,02%
(=) <b>Margen Bruto</b>	<b>50.282.808</b>	<b>35,4%</b>	<b>44.176.264</b>	<b>30,7%</b>	<b>-6.106.544</b>	<b>-12,14%</b>
(+) Ingresos Coad	781.588	0,6%	3.436.365	2,4%	2.654.777	339,66%
(-) Total Gastos Operacionales	35.823.369	25,2%	38.975.270	27,0%	3.151.901	8,80%
(-) Gastos financieros, otros I(G)	2.141.415	1,5%	2.513.882	1,7%	372.467	17,39%
(=) <b>Resultado Operacional</b>	<b>13.099.612</b>	<b>9,2%</b>	<b>6.123.477</b>	<b>4,2%</b>	<b>-6.976.135</b>	<b>-53,25%</b>
(-) Pérdida de Cartera	10.489.466	7,4%	6.445.255	4,5%	-4.044.211	-38,55%
(-) Retención MEER	108.831	0,1%	1.668.256	1,2%	1.559.424	1432,88%
(=) <b>Utilidad Contable</b>	<b>2.501.315</b>	<b>1,8%</b>	<b>-1.990.033</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-4.491.348</b>	<b>-179,56%</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	375.197	0,3%	0	0,0%	-375.197	-100,00%
(=) <b>Base antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>2.126.118</b>	<b>1,5%</b>	<b>-1.990.033</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-4.116.151</b>	<b>-193,60%</b>
(-) Impuesto a la renta 22%	1.098.201	0,8%	-913.065	-0,6%	-2.011.266	-183,14%
(=) <b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>1.027.917</b>	<b>0,7%</b>	<b>-2.903.098</b>	<b>-2,0%</b>	<b>-3.931.015</b>	<b>-382,43%</b>

Elaborado por: El Autor

Fuente: ICESA S.A

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 41** Balance General 2016 vs 2017, análisis vertical

I C E S A S. A.									
BALANCE GENERAL									
(Expresado en miles de US\$)									
A C T I V O S	dic-16		dic-17		P A S I V O S	dic-16		dic-17	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
CAJAS	294	0%	329	0%	PROVEEDORES:	25,183	27%	18,974	22%
BANCOS	8,263	9%	13,676	16%	OBLIGACIONES BANCARIAS	21,697	23%	6,810	8%
INVERSIONES CORTO PLAZO	1,383	1%	0	0%	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	2,111	2%	2,706	3%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	24,593	26%	19,750	22%	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	375	0%	0	0%
INVENTARIO DISPONIBLE	23,376	25%	21,024	24%	PASIVOS ACUMULADOS	3,246	3%	3,737	4%
INVENTARIO EN TRANSITO	4,427	5%	2,238	3%	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>52,612</b>	<b>56%</b>	<b>32,227</b>	<b>37%</b>
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	4,826	5%	4,474	5%	OBLIGACIONES BANCARIAS	10,900	12%	23,321	27%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	2,327	2%	3,065	3%	JUBILACIÓN PATRONAL	1,098	1%	1,088	1%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>69,489</b>	<b>74%</b>	<b>64,556</b>	<b>73%</b>	PASIVOS IMPUESTOS DIFERIDOS	2,522	3%	2,522	3%
ACTIVOS FIJOS, NETO	19,316	21%	16,492	19%	PROVISION DESAHUCIO	275	0%	91	0%
ACTIVOS DE INVERSIÓN LP	1,109	1%	3,886	4%	TITULARIZACION T/C	2,000	2%	0	0%
INVERSIONES EN ACCIONES Y APORTES	650	1%	650	1%	EMISION OBLIGACIONES	0	0%	6,833	8%
OTROS ACTIVOS	528	1%	541	1%	<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>16,794</b>	<b>18%</b>	<b>33,855</b>	<b>38%</b>
CONCESIONES	1,910	2%	1,743	2%	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>69,406</b>	<b>74%</b>	<b>66,081</b>	<b>75%</b>
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	49	0%	49	0%	<b>P A T R I M O N I O</b>				
FIDEICOMISO GARANTÍA PLASMA	17	0%	17	0%	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	8,636	9%	8,636	10%
CUENTAS POR COBRAR E INVERSIONES A LP	628	1%	28	0%	RESERVA LEGAL Y OTRAS RESEF	10,335	11%	10,438	12%
					RESULTADOS ACUMULADOS	4,290	5%	5,215	6%
					RESULTADO DEL EJERCICIO	1,028	1%	-2,409	-3%
					<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>24,289</b>	<b>26%</b>	<b>21,880</b>	<b>25%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>93,696</b>		<b>87,962</b>		<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>93,696</b>		<b>87,962</b>	

Elaborado por: por el autor

Fuente: ICESA S.A

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

En el Balance General tabla 41, a nivel de activos se puede observar que mayor porcentaje de Activos se concentra en la cuenta por cobrar al gobierno por la venta de cocinas de inducción.

El pasivo corriente está concentrado en obligaciones bancarias, debido a los préstamos que se solicitaron, ya que el retraso en los pagos del PEC-MEER afecto a liquidez de ICESA S.A., también a una estrategia financiera de cambiar el mayor porcentaje de la deuda a corto plazo a largo plazo.

A continuación la tabla 42, se muestran los indicadores financieros

**Tabla 42** Indicadores Financieros 2016 vs 2017.

INDICADORES FINANCIEROS ICESA 2016- 2017		
INDICADOR	2016	2017
Razón Circulante	1,30	2,00
Prueba Acida	0,79	1,28
Capital de Trabajo	16.877	32.329
Endeudamiento	0,74	0,75
Apalancamiento	2,86	3,02
Multiplicador de Capital	3,86	4,02
Rotación de inventario	3,16	4,01
Días de Inventario	114,06	89,80
Rotación de cuentas por cobrar	4,82	6,37
Rotación de Activos	1,51	1,65
Margen de Utilidad	0,72%	-2,01%
ROA	1,10%	-3,32%
ROE	4,23%	-13,58%
DUPONT	4,23%	-13,36%

Elaborado por: El Autor

**Fuente:** ICESA S.A

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 43** Análisis Dupont 2016 vs 2017.

Margen de Utilidad	0.72%	-2.01%
ROA	1.10%	-3.32%
ROE	4.23%	-13.58%
DUPONT	4.23%	-13.36%

Elaborado por: El Autor

**Fuente:** ICESA S.A

En el análisis DUPONT se puede ver con el margen de utilidad se disminuye en un -2% al igual que el ROE en un 13,5% esto es debido a los hallazgos anteriormente mencionados y explicados en la fase de análisis de información.

En el siguiente cuadro, se indica la proyección de ventas para el cierre paulatino del canal de ventas de inducción, ya que se ha convertido en “producto perro” por diversos factores anteriormente descritos, también se tomará en cuenta la reducción de la fuerza de ventas y gastos operativos como el grupos y transporte, para obtener el estado de resultados proyectado.

## **PROPUESTA**

Como se ha presentado anteriormente todo el análisis de gasto que se han generado en la venta de cocinas de inducción y los volúmenes de venta, la propuesta se presenta en la Tabla 44 que a manera resumida se basa en 2 aristas principales:

1.- Reducción del Gasto en general, pero se ha enfocado principalmente en el gasto de transporte, cierre de grupos de venta y por ende de la reducción de la nomina fija y variable, como se ha propuesta en la Tabla 36.

2. La proyección de la venta de cocinas de inducción, como se indicó en la Tabla 37, se basará en la disminución de inventario que mantiene la compañía.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Estos puntos tienen como finalidad el cierre definitivo del canal, pero de manera paulatina debido al nivel de gasto operativo y por los niveles de inventario que actualmente tiene la compañía, los resultados se presentan en la Tabla 41.



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 44:** Propuesta de Venta de Cocinas de Inducción

ESTADO DE RESULTADO INDUCCION PROYECTADO										
ANALISIS VERTICAL										
Expresado en US\$ cifras completas										
	2016		2017		2018		2019		2020	
Total Ventas	57.676.180	100,0%	31.486.391	100,0%	15.532.153	100,0%	6.192.000	100,0%	3.096.000	100,0%
(-) Costo de Ventas	31.406.565	54,5%	18.186.891	57,8%	9.114.119	58,7%	3.616.128	58,4%	1.842.120	59,5%
<b>(=) Contribución</b>	<b>26.269.615</b>	<b>45,5%</b>	<b>13.299.500</b>	<b>42,2%</b>	<b>6.418.034</b>	<b>41,3%</b>	<b>2.575.872</b>	<b>41,6%</b>	<b>1.253.880</b>	<b>40,5%</b>
(-) Otros Costos de Venta	117.980	0,2%	686.766	2,2%	478.768	3,1%	204.000	3,3%	9.288	0,3%
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>26.151.635</b>	<b>45,3%</b>	<b>12.612.734</b>	<b>40,1%</b>	<b>5.939.267</b>	<b>38,2%</b>	<b>2.371.872</b>	<b>38,3%</b>	<b>1.244.592</b>	<b>40,2%</b>
(+) Ingresos Coad		0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(-) Total Gastos Operacionales	8.050.089	14,0%	7.819.853	24,8%	3.903.401	25,1%	1.782.677	28,8%	997.728	28,0%
(-) Gastos financieros, otros I(G)	-1.223.285	-2,1%	-1.002.119	-3,2%	-347.996	-2,2%	-185.760	-3,0%	-96.000	-3,1%
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>16.878.262</b>	<b>29,3%</b>	<b>3.790.761</b>	<b>12,0%</b>	<b>1.687.870</b>	<b>10,9%</b>	<b>403.435</b>	<b>6,5%</b>	<b>150.864</b>	<b>4,9%</b>
(-) Pérdida de Cartera	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(-) Retención MEER	-129.884	-0,2%	-938.784	-3,0%	-465.965	3,0%	-252.000	3,0%	-92.880	3,0%
<b>(=) Utilidad Contable</b>	<b>16.748.377</b>	<b>29,0%</b>	<b>2.851.977</b>	<b>9,1%</b>	<b>1.221.906</b>	<b>7,9%</b>	<b>151.435</b>	<b>2,4%</b>	<b>57.984</b>	<b>1,9%</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	2.512.257	4,4%	427.797	1,4%	183.286	1,2%	22.715	0,4%	8.698	0,3%
<b>(=) Base antes de Impuesto a la Re</b>	<b>14.236.121</b>	<b>24,7%</b>	<b>2.424.181</b>	<b>7,7%</b>	<b>1.038.620</b>	<b>6,7%</b>	<b>128.720</b>	<b>2,1%</b>	<b>49.286</b>	<b>1,6%</b>
(-) Impuesto a la renta 22%	3.131.947	5,4%	533.320	1,7%	228.496	1,5%	28.318	0,5%	10.843	0,4%
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>11.104.174</b>	<b>19,3%</b>	<b>1.890.861</b>	<b>6,0%</b>	<b>810.123</b>	<b>5,2%</b>	<b>100.401</b>	<b>1,6%</b>	<b>38.443</b>	<b>1,2%</b>

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 45** Estado de Resultados Proyectado, análisis Vertical

ESTADO DE RESULTADO INDUCCION PROYECTADO								
ANALISIS VERTICAL								
Expresado en US\$ cifras completas								
	2016-2017 US\$	%	2017-2018 US\$	%	2018-2019 US\$	%	2019-2020 US\$	%
Total Ventas	-26.189.789	-45,4%	-15.954.238	-50,7%	-9.340.153	-60,1%	-3.096.000	-50,0%
(-) Costo de Ventas	-13.219.674	-42,1%	-9.072.773	-49,9%	-5.497.991	-60,3%	-1.774.008	-49,1%
<b>(=) Contribución</b>	-12.970.115	-49,4%	-6.881.466	-51,7%	-3.842.162	-59,9%	-1.321.992	-51,3%
(-) Otros Costos de Venta	568.786	482,1%	-207.999	-30,3%	-274.768	-57,4%	-194.712	-95,4%
<b>(=) Margen Bruto</b>	-13.538.901	-51,8%	-6.673.467	-52,9%	-3.567.395	-60,1%	-1.127.280	-47,5%
(+) Ingresos Coad	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(-) Total Gastos Operacionales	-230.236	-2,9%	-3.916.453	-50,1%	-2.120.723	-54,3%	-784.949	-44,0%
(-) Gastos financieros, otros I(G)	221.165	-18,1%	654.123	-65,3%	162.236	-46,6%	89.760	-48,3%
<b>(=) Resultado Operacional</b>	-13.087.500	-77,5%	-2.102.891	-55,5%	-1.284.435	-76,1%	-252.571	-62,6%
(-) Pérdida de Cartera	0		0		0		0	
(-) Retención MEER	-808.899	622,8%	-808.899	86,2%	-808.899	173,6%	-808.899	321,0%
<b>(=) Utilidad Contable</b>	-13.896.400	-83,0%	-1.630.072	-57,2%	-1.070.471	-87,6%	-93.451	-61,7%
(-) 15% Participación Trabajadores	-2.084.460	-83,0%	-244.511	-57,2%	-160.571	-87,6%	-14.018	-61,7%
<b>(=) Base antes de Impuesto a la Renta</b>	-11.811.940	-83,0%	-1.385.561	-57,2%	-909.900	-87,6%	-79.433	-61,7%
(-) Impuesto a la renta 22%	-2.598.627	-83,0%	-304.823	-57,2%	-200.178	-87,6%	-17.475	-61,7%
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	-9.213.313	-83,0%	-1.080.738	-57,2%	-709.722	-87,6%	-61.958	-61,7%

**Elaborado por:** El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

La tasa de descuento, es referencial de ICESA. S.A para el cálculo de retorno de inversión, que se indica en el siguiente cuadro.

**Tabla 46** Flujos de Caja, VAN-TIR

<b>AÑO</b>	<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>
2015	-12.000.000
2016	16.748.377
2017	2.851.977
2018	1.221.906
2019	151.435
2020	57.984
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>12%</b>
<b>VAN</b>	<b>5.559.247</b>
<b>TIR</b>	<b>59%</b>

Elaborado por: El Autor

Se espera una tasa de retorno del 59% con la proyección del cierre del canal de venta de inducción, esto se debe a la utilidad del año 2016 de 16MM, lo cual sustenta que se debe cerrar el canal, sino, generará pérdida, debido a que el volumen de venta no alcanzará para soportar el gasto del mismo.

A continuación se presentara la proyección de venta de Electrodomésticos e Inducción.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 47** Estado de Resultados proyectado 2018

ESTADO DE RESULTADO INDUCCION- ELECTRODOMESTICOS PROYECTADO						
ANALISIS VERTICAL						
Expresado en US\$ cifras completas						
2018						
	INDUCCION	%	ELECTRODOMESTICOS	%	ICESA S.A	%
Total Ventas	15.532.153	100,0%	153.179.559	100,0%	168.711.712	100,0%
(-) Costo de Ventas	9.114.119	58,7%	101.180.266	66,1%	110.294.384	65,4%
(=) <b>Contribución</b>	<b>6.418.034</b>	41,3%	<b>51.999.294</b>	33,9%	<b>58.417.328</b>	34,6%
(-) Otros Costos de Venta	478.768	3,1%	3.756.340	2,5%	4.235.107	2,5%
(=) <b>Margen Bruto</b>	<b>5.939.267</b>	38,2%	<b>48.242.954</b>	31,5%	<b>54.182.220</b>	32,1%
(-) Total Gastos Operacionales	3.903.401	25,1%	35.486.937	23,2%	39.390.338	23,3%
(-) Gastos financieros, otros I(G)	-347.996	-2,2%	-1.481.608	-1,0%	-1.829.603	-1,1%
(=) <b>Resultado Operacional</b>	<b>1.687.870</b>	10,9%	<b>11.274.409</b>	7,4%	<b>12.962.279</b>	7,7%
(-) Pérdida de Cartera	0	0,0%	-9.086.922	-5,9%	-9.086.922	-5,4%
(-) Retención MEER	-465.965	-3,0%	0	0,0%	-465.965	3,0%
(=) <b>Utilidad Contable</b>	<b>1.221.906</b>	7,9%	<b>2.187.487</b>	1,4%	<b>3.409.392</b>	2,0%
(-) 15% Participación Trabajadores	183.286	1,2%	328.123	0,2%	511.409	0,3%
(=) <b>Base antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>1.038.620</b>	6,7%	<b>1.859.364</b>	1,2%	<b>2.897.983</b>	1,7%
(-) Impuesto a la renta 22%	228.496	1,5%	409.060	0,3%	637.556	0,4%
(=) <b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>810.123</b>	5,2%	<b>1.450.304</b>	0,9%	<b>2.260.427</b>	1,3%

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 48** Estado de Resultados proyectado 2019

		ESTADO DE RESULTADO INDUCCION- ELECTRODOMESTICOS PROYECTADO					
		ANALISIS VERTICAL					
		Expresado en US\$ cifras completas					
		2019					
		INDUCCION	%	ELECTRODOMESTICOS	%	ICESA S.A	%
	Total Ventas	6.192.000	39,9%	159.798.331	100,0%	165.990.331	100,0%
(-)	Costo de Ventas	3.616.128	23,3%	100.615.142	63,0%	104.231.270	62,8%
(=)	<b>Contribución</b>	<b>2.575.872</b>	16,6%	<b>59.183.188</b>	37,0%	<b>61.759.060</b>	37,2%
(-)	Otros Costos de Venta	204.000	1,3%	4.414.618	2,8%	4.618.618	2,8%
(=)	<b>Margen Bruto</b>	<b>2.371.872</b>	15,3%	<b>54.768.570</b>	34,3%	<b>57.140.442</b>	34,4%
(-)	Total Gastos Operacionales	1.782.677	11,5%	36.452.791	22,8%	38.235.468	23,0%
(-)	Gastos financieros, otros I(G)	-185.760	-1,2%	-1.826.804	-1,1%	-2.012.564	-1,2%
(=)	<b>Resultado Operacional</b>	<b>403.435</b>	2,6%	<b>16.488.975</b>	10,3%	<b>16.892.410</b>	10,2%
(-)	Pérdida de Cartera	0	0,0%	-9.856.176	-6,2%	-9.856.176	-5,9%
(-)	Retención MEER	-252.000	-1,6%	0	0,0%	-252.000	-0,2%
(=)	<b>Utilidad Contable</b>	<b>151.435</b>	1,0%	<b>6.632.800</b>	4,2%	<b>6.784.235</b>	4,1%
(-)	15% Participación Trabajadores	22.715	0,1%	994.920	0,6%	1.017.635	0,6%
(=)	<b>Base antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>128.720</b>	0,8%	<b>5.637.880</b>	3,5%	<b>5.766.600</b>	3,5%
(-)	Impuesto a la renta 22%	28.318	0,2%	1.240.334	0,8%	1.268.652	0,8%
(=)	<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>100.401</b>	0,6%	<b>4.397.546</b>	2,8%	<b>4.497.948</b>	2,7%

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 49** Estado de Resultados proyectado 2020

		2020					
		<b>INDUCCION</b>		<b>ELECTRODOMESTICOS</b>		<b>ICESA S.A</b>	
			%		%		%
	Total Ventas	3.096.000	100,0%	170.533.557	100,0%	173.629.557	100,0%
(-)	Costo de Ventas	1.842.120	59,5%	106.352.471	62,4%	108.194.591	62,3%
(=)	<b>Contribución</b>	<b>1.253.880</b>	40,5%	<b>64.181.086</b>	37,6%	<b>65.434.966</b>	37,7%
(-)	Otros Costos de Venta	9.288	0,3%	4.978.820	2,9%	4.988.108	2,9%
(=)	<b>Margen Bruto</b>	<b>1.244.592</b>	40,2%	<b>59.202.267</b>	34,7%	<b>60.446.859</b>	34,8%
(-)	Total Gastos Operacionales	997.728	32,2%	39.616.578	23,2%	40.614.306	23,4%
(-)	Gastos financieros, otros I(G)	-96.000	-3,1%	-1.977.569	-1,2%	-2.073.569	-1,2%
(=)	<b>Resultado Operacional</b>	<b>150.864</b>	4,9%	<b>17.608.120</b>	10,3%	<b>17.758.984</b>	10,2%
(-)	Pérdida de Cartera	0	0,0%	-10.823.950	-6,3%	-10.823.950	-6,2%
(-)	Retención MEER	-92.880	-3,0%	0	0,0%	-92.880	-0,1%
(=)	<b>Utilidad Contable</b>	<b>57.984</b>	1,9%	<b>6.784.170</b>	4,0%	<b>6.842.154</b>	3,9%
(-)	15% Participación Trabajadores	8.698	0,3%	1.017.626	0,6%	1.026.323	0,6%
(=)	<b>Base antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>49.286</b>	1,6%	<b>5.766.545</b>	3,4%	<b>5.815.831</b>	3,3%
(-)	Impuesto a la renta 22%	10.843	0,4%	1.268.640	0,7%	1.279.483	0,7%
(=)	<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>38.443</b>	1,2%	<b>4.497.905</b>	2,6%	<b>4.536.348</b>	2,6%

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**Tabla 50** Estado de Resultados proyectado 2020

<b>VENTAS TOTALES ICESA S.A</b>			
<b>AÑO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>	<b>OBSERVACION</b>
2012	117.214.002		REAL
2013	110.959.563	-5,34%	REAL
2014	125.801.982	13,38%	REAL
2015	137.483.018	9,29%	REAL
2016	141.880.216	3,20%	REAL
2017	144.103.639	1,57%	REAL
2018	168.711.712	17,08%	PROYECTADO
2019	165.990.331	-1,61%	PROYECTADO
2020	173.629.557	4,60%	PROYECTADO

Elaborado por: El Autor

# **ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

## **5. Conclusiones y Recomendaciones**

### **CONCLUSIONES**

- En la investigación realizada bajo la premisa de los objetivos planteados, se concluye que los incentivos del Programa de Cocción Eficiente PEC-MEER impulsado por el Gobierno Ecuatoriano para cambiar el consumo de GLP por cocinas eléctricas de inducción está dirigido solo a sectores residenciales es decir solo hogares, no para consumo industrial o comercial, los incentivos que se identificaron son: el financiamiento del Estado-MEER de la compra de cocinas y ollas de inducción (US\$ 645) con un plazo entre 12 a 36 meses y una tasa entre el 10% al 12% , otro incentivo es los 80 kwh de energía gratuita, la cobranza se realizará mediante la planilla de la luz eléctrica, convirtiéndose en una situación a mediano plazo, tentativamente hasta el año 2021.
- En la información recopilada se indican las ventajas del uso de la cocina de inducción entre las más destacadas: más segura ya que disminuye el riesgo de fugas y explosiones, es más eficiente por que aprovecha el 85% de la energía, lo que la convierte es más eficiente y por ende más rápida para cocinar y estéticamente es más elegante y moderna.
- ICESA S.A al participar en el programa PEC-MEER retoma su canal de ventas directas cambaceo (de puerta a puerta) con una fuerza de ventas de 715 vendedores, formando grupos de ventas de 5 integrantes promedio para tener cobertura a nivel nacional, mas el personal de administrativo del canal, un gerente de línea y jefes zonales que permitían la comercialización de los productos de inducción (cocinas y ollas)
- Se concluye que el Programa PEC-MEER al ser un proyecto ambicioso del Estado, se convierte en una oportunidad y en una nueva línea de negocios adicional al core



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

business electrodomésticos (Orve Hogar-Japón-Japón Motos- Samsung-Loco Luis) de ICESA S.A, la cual generaría ingresos, gastos y utilidad para la compañía.

- ICESA S.A toma fuerza en el mercado de productos de inducción que en el año 2016 y 2017 que era la empresa con la mayor participación de mercado tenía un 28%, con su marca de cocinas importadas Haier, seguida por LA GANGA con un 17% de participación de mercado, años en los cuales se presentó el mayor volumen de ventas de cocinas de Inducción.
- Todos esfuerzos gerenciales administrativos y comerciales de la compañía pusieron empeño en esta nueva línea de negocios, fue así que de cierta manera descuidaron la venta de electrodomésticos de sus marcas reconocidas dando como resultado una mínima ganancia en el año de auge de las ventas de cocinas de inducción el 2016.
- En el año 2016 la venta de productos de Inducción fue el 41% de la venta total de la compañía lo que generó una ganancia de 16MM, este resultado ayudo al resultado final de la compañía debido a que este año se estuvo afectado por el terremoto de Manabí lo que generó una pérdida en la última línea en electrodomésticos (core business) de 14MM y gracias a la participación de ICESA S.A en el programa PEC-MERR se pudo disminuir la pérdida del año.
- Existe un comportamiento similar en el 2017, pero la venta de inducción disminuye en 45% respecto al 2016, pero mantiene un mismo nivel de gasto operativo al 2016, lo que afecta a la rentabilidad de la línea de negocio y de la compañía, también hay que considerar el cambio de gobierno y disminución de la demanda de cocinas de inducción en el mercado, por lo que se concluye que el pronóstico de ventas para años futuros de productos de Inducción cambie totalmente de la idea inicial con la que ICESA S.A inicio su participación en el programa.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- Se concluye, como un proyecto de gobierno el PEC-MEER, hace que un producto del portafolio de las casas comerciales, las cocinas de inducción se coloquen de manera inmediata en el cuadrante de “producto vaca” en la matriz BCG generando una alta rentabilidad para ICESA S.A, en el 2016 y 2017 y como por tendencias de mercado y factores políticos y económicos hacen que este mismo producto en los próximos años se transforme en un “producto perro”, sin duda la compañía aprovecho la oportunidad de negocio para generar ingresos adicionales.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

**RECOMENDACIONES**

- Dada la tendencia decreciente de ventas de productos de inducción, la pérdida de participación del mercado y los altos niveles de inventario, ICESA S.A debe considerar la opción de un cierre definitivo de esta línea de negocios de manera paulatina para poder salir de todo el inventario y no generar un gasto de liquidación de personal en un solo año, de esta manera disminuirá el gasto operacional de la compañía y recibirá los ingresos por la venta del stock de cocinas de inducción.
- Evaluar la posibilidad de disminuir el nivel de inventario de manera acelerada con la búsqueda de mercados internacionales, de esa manera se ahorrara el gasto de manteamiento de inventario de los futuros años y se mejorara la liquidez de la compañía.
- Se recomienda que el porcentaje que se pierde por la venta de cocinas de inducción, sea distribuido en otras líneas de negocio de la compañía para que de esta manera se mejore la rentabilidad.

# ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”

## 6. Bibliografía

- Instituto de Estadísticas y Censos . (Diciembre de 2017). *Indicadores de Pobreza y Desigualdad*.  
Obtenido de Instituto de Estadísticas y Censos :  
[http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2017/Diciembre/122017\\_Pobreza%20pdf.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2017/Diciembre/122017_Pobreza%20pdf.pdf)
- AEA. (11 de 04 de 2017). *AEA Asociación ecuatoriana automotriz*. Obtenido de [www.aea.com.ec](http://www.aea.com.ec)
- AEADE. (12 de 06 de 2017). *AEADE-Asociación de empresas automotrices del Ecuador*.  
Obtenido de [www.aeade.net](http://www.aeade.net)
- Andersen, A. (1997). *Diccionario Espasa economía y negocios*. Madrid: Espasa Calpe.
- Araujo, A. (30 de julio de 2014). Conelec aprobó subsidio eléctrico para las cocinas de inducción. *El Comercio*, págs. <http://www.elcomercio.com/actualidad/conelec-cocinasinduccin-subsidio-electricidad.html>. Obtenido de El Comercio.
- Astudillo, B. (21 de julio de 2015). *Sistema de Informacion Cientifica*. Obtenido de Sustitución de cocinas de gas licuado de petróleo por cocinas eléctricas a inducción. Un caso ecuatoriano”: <http://www.redalyc.org/html/2150/215047546004/>
- Bacon. (2006). *Phasing out subsidies*. Recent Experiencies with fuel in Developing.
- Banco Central del Ecuador . (29 de marzo de 2018). *ECUADOR CRECIÓ 3.0% EN 2017 Y CONFIRMA EL DINAMISMO DE SU ECONOMÍA*. Obtenido de Banco Central del Ecuador : <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1080-ecuador-crecio-30-en-2017-y-confirma-el-dinamismo-de-su-economia>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodologia de la Investigacion* . Colombia: Pearson Educacion.
- Castillo, J. G. (2007). Una nota acerca de los subsidios, la política y la economía. *Cuestiones Economicas* /  
[https://www.bce.fin.ec/cuestiones\\_economicas/images/PDFS/2007/No3/Vol.23-3-2007JoseGabrielCastillo.pdf](https://www.bce.fin.ec/cuestiones_economicas/images/PDFS/2007/No3/Vol.23-3-2007JoseGabrielCastillo.pdf), 174.
- Chain, N. S. (1995). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Panamericana.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. México, D.F.: Mc-Graw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Chiavenato, I., Mascaró Sacristán, P., & Roa, H. (2007). *El Capital Humano de las organizaciones*. México: Mc Graw Hill- Interamericana.
- Comite Revolución Ciudadana. (22 de Agosto de 2013). *Cocinas de Inducción Magnética*. Obtenido de Cocinas de Inducción Magnética: <http://crceloyalfarosr.blogspot.com/2013/08/cocinas-de-induccion-magnetica.html>
- Constitucion de la Republica del Ecuador. (2008). *Constitucion de la Republica del Ecuador*. Montecriste-Ecuador.
- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.
- Ecuador Cambia. (2017). Obtenido de Ecuador Cambia: <http://www.ecuadorcambia.com/preguntas-frecuentes/>
- EKOS, R. (2016). Industria Automotriz, cupos y salvaguardias. *Revista Ekos*, 45-50.
- EL Comercio. (4 de marzo de 2018). *USD 3 470 millones se van en 16 subsidios según el presupuesto*. Obtenido de EL Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/dinero-subsidios-prespuestado-ecuador-economia.html>
- El corte Inglés. (Julio de 2017). *Tecnología Tú a Tú*. Obtenido de El corte Inglés: [https://www.tecnologiadetuatu.elcorteingles.es/electrodomesticos/la-cocina-por-induccion-da-un-paso-mas-conoce-la-tecnologia-flexibridge/?utm\\_source=t.co&utm\\_medium=social&utm\\_campaign=ECI](https://www.tecnologiadetuatu.elcorteingles.es/electrodomesticos/la-cocina-por-induccion-da-un-paso-mas-conoce-la-tecnologia-flexibridge/?utm_source=t.co&utm_medium=social&utm_campaign=ECI)
- El Ciudadano . (22 de marzo de 2014). *Ecuador reemplazará el gas licuado de petróleo por energía limpia y renovable hasta el 2016*. Obtenido de El Ciudadano : <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-reemplazara-el-gas-licuado-de-petroleo-por-energia-limpia-y-renovable-hasta-el-2016/>
- El Pleno del Comité del Comercio Exterior. (2015). Resolución del Comité exterior . En *Resolución del Comité exterior* .
- Escolano, A. A. (1997). *La Remuneración de Vendedores*. Alicante: Espagrafic.
- Fengler, B. T. (2008). *Indonesia's Oil Subsidy Opportunity* . Far Eastern Economic Review.
- Fred R.David. (2008). *Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- Gago Muñoz, M. (Febrero de 2018). Manual de Habilidades de Venta. *Manual de Habilidades de Venta*. Madrid, España: CEP S.L.
- García, M. M. (2005). *Arquitectura de Marcas*. Madrid: ESIC.
- Gardey., J. P. (2010). Obtenido de <https://definicion.de/incentivo/>
- Geifman. (17 de agosto de 2012). *EL CAMBACEO COMO ARMA COMERCIAL*. Obtenido de EL CAMBACEO COMO ARMA COMERCIAL: <https://www.merca20.com/el-cabaseo-como-arma-comercial/>
- Girbau Ace Granillers. (9 de enero de 2017). *Ventajas y desventajas de la cocina de inducción*. Obtenido de Ventajas y desventajas de la cocina de inducción: <http://tmc.com.py/v2/ventajas-y-desventajas/>
- González. (julio de 2014). *Impacto de Implementación del Sistema de Cocción de Inducción, en las Redes de Distribución de la Empresa Eléctrica Regional Sur en la Cuida de Loja*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/19841/1/TESIS.pdf>
- Guizar Montufar, R. (2004). *Desarrollo Organizacional*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, Z. (2014). *Teoría General de la Administración*. México D.F.: Editorial Patria S,A,.
- Herzberg, F. (1954). *Work of the Nature of Man*. Cleveland: The world of publishing company.
- Hill, C., Jones, G., Pérez, Y., Soto, G., & S., N. N. (2009). *Administración Estratégics*. México: Mc Graw-Hill.
- INEC. (06 de 2014). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de [www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-en-cifras/](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-en-cifras/)
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2013). *Utensilios De Cocina. Recipientes Domésticos Usado sobre hornillas, cocinas o placas de calentamiento*. Quito.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Diciembre de 2017). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO, INDICADORES LABORALES*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Diciembre/122017\\_M.Laboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Diciembre/122017_M.Laboral.pdf)
- Johnston, M., & G.W., M. (2009). *Administración de Ventas*. México: Mc Graw Hill.
- Johnston, M., & Marshall, G. W. (2009). *Administración de Ventas*. México: Mc-Graw-Hill.
- Kotler, P. (2001). *Dirección de Mercadotecnia*. México D.F.: Pearson Educación.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- Kotler, P., & Kevin, K. (2012). *Dirección de Marketing*. México: Pearson.
- Lawrence, G. (2008). Principios de la Administración Financiera.
- Maldonado, F. (2018). 2018 comienza con niveles de inflación más bajos en la región. *EKOS*, 9-10.
- Mañez, R. (10 de Abril de 2018). Obtenido de <https://rubenmanez.com/matriz-bcg/>
- Mares, I. (2009). *Introducción a las Finanzas Públicas*. Cartagena de Indias : Fundación Universitaria Tecnológica Comfanalco.
- MEER . (2015). *Ecuador Cambia* . Obtenido de <http://www.ecuadorcambia.com/>
- Merino., J. P. (2012). Obtenido de <https://definicion.de/subsidio/>
- Ministerio de Ambiente . (Septiembre de 2016). *Sistema de Medición, Reporte y Verificación (MRV) Programa de Eficiencia en la Cocción (PEC)*. Obtenido de Ministerio de Ambiente : [http://ledslac.org/wp-content/uploads/2016/10/freddy\\_fuente\\_programa\\_de\\_eficiencia\\_en\\_la\\_coccion\\_en\\_ecuador.pdf](http://ledslac.org/wp-content/uploads/2016/10/freddy_fuente_programa_de_eficiencia_en_la_coccion_en_ecuador.pdf)
- Ministerio de Economía y Finanzas. (Agosto, de 2017). *Programación Presupuestaria Cuatrianual 2017 – 2020*. Obtenido de <https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/34-Programaci%C3%B3n-Presupuestaria-Cuatrianual-2016-2019.pdf>
- Ministro de Electricidad y Energía Renovable. (2018). *Ministro de Electricidad y Energía Renovable difunde programa eficiente de cocción*. Obtenido de Ministro de Electricidad y Energía Renovable: <https://www.energia.gob.ec/el-pec-renueva-propuesta/>
- Mochón. (2008). *Economía principios y aplicaciones* . México D.F: McGrawhill.
- Moreano. (2018). *Gestión de Ventas*. Quito.
- Navarro, J. D. (24 de Noviembre de 2016). *Análisis Financiero* . Obtenido de Análisis Financiero : <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero>
- Ochoa Setzer, G. (2012). *Administración Financiera correlacionada con las NIF*. México: McGraw-Hill Interamericana,.
- Ongallo. (2007). *EL LIBRO DE LA VENTA DIRECTA*. España: Edigrafos.
- PANEQUE, R. J. (1998). *Metodología de la Investigación*. La Habana: Editorial Ciencias Médicas.

**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

- Patricia Recalde . (16-18 de Junio de 2015). *Taller Regional: Nuevas Directrices de Calidad del Aire en los Hogares la situación del uso de combustibles*. Obtenido de <https://www.paho.org/hq/dmdocuments/2015/iaqg-ecuador.pdf>
- Porter, M. E. (2008). La cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review* , 15.
- Puerta, P. C. (2014). *Estrategia y Organización comercial*. Madrid: CEP S.L.
- Richard A. Brealey, S. C. (2010). *FINANZAS CORPORATIVAS*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Robbins, S., & Decenzo, D. (2002). *Fundamentos de Administración*. México D.F.: Pearson Educación.
- ROBLES ROMAN. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Estado de México: Tercer Milenio.
- Rodriguez Braun, C. (2015). *Adam Smith La riqueza de las naciones*. Trivillus.
- Rojas, S. (2 de diciembre de 2013). *Impacto de la Implementación Masiva de la Cocina De Inducción en el Sistema Eléctrico Ecuatoriano*. Obtenido de Impacto de la Implementación Masiva de la Cocina De Inducción en el Sistema Eléctrico Ecuatoriano: [http://www.iner.ec/congreso/images/documentos/11.15\\_Impacto\\_de\\_la\\_implementaci%C3%B3n\\_masiva\\_de\\_la\\_cocina\\_de\\_inducci%C3%B3n\\_Serrano.pdf](http://www.iner.ec/congreso/images/documentos/11.15_Impacto_de_la_implementaci%C3%B3n_masiva_de_la_cocina_de_inducci%C3%B3n_Serrano.pdf)
- Ross, W. J. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Ruiz, B. L.-P. (2001). *La esencia del marketing*. Barcelona: Universidad Politécnica de Catalunya.
- Sainz, J. M. (2001). *La Distribución Comercial: opciones estratégicas*. Madrid: ESIC.
- Senplades. (2009-2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito, Ecuador.
- Senplades. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano: [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- Sevilla, D. G. (2 de abril de 2015). *El Ciudadano* . Obtenido de Importación de cocinas de inducción, libre de arancel: <http://www.elciudadano.gob.ec/importacion-de-cocinas-de-induccion-libre-de-arancel/>



**ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE COCCIÓN EFICIENTE (PEC-MEER) Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ICESA S.A. EN EL PERIODO 2016-2017.”**

Stanton, W., Buskirk, R., & Spiro, R. (2002). *Ventas: conceptos, planificación y estrategias*. McGrawHill.

Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. España: Novoprint .

Tmc . (s.f.). *Ventajas y desventajas de la cocina de inducción*. Obtenido de Ventajas y desventajas de la cocina de inducción: <http://tmc.com.py/v2/ventajas-y-desventajas/>

Valbuena, N. I. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 12.

Zambrano, P. (mayo, 2017). *Informe de Gestión*. Quito.

Zarco, A. I. (2004). *Dirección de productos y marcas*. Barcelona: Eureka Media, SL.