



Los alumnos deben llenar esta hoja y entregarla al supervisor junto con la versión final de su monografía.

Número de convocatoria del alumno			
Nombre y apellido(s) del alumno			
Nombre del colegio			
Convocatoria de exámenes (mayo o noviembre)	Mayo	Año	2015

Asignatura del Programa del Diploma en la que se ha inscrito la monografía: Economía NS  
(En el caso de una monografía en lenguas, señale si se trata del Grupo 1 o el Grupo 2.)

Título de la monografía: ¿Cuál es el efecto causado por el impuesto del ICE del 100% a las cocinas de gas para los comercializadores en el sector de las Naciones Unidas en la ciudad de Quito?

### Declaración del alumno

El alumno debe firmar esta declaración; de lo contrario, la calificación asignada será cero.

Confirmando que soy el autor de este trabajo y que no he recibido más ayuda que la permitida por el Bachillerato Internacional.

He citado debidamente las palabras, ideas o gráficos de otra persona, se hayan expresado estos de forma escrita, oral o visual.

Sé que el máximo de palabras permitido para las monografías es 4.000, y que a los examinadores no se les pide que lean monografías que superen ese límite.

Esta es la versión final de mi monografía.

Firma del alumno: \_\_\_\_\_ Fecha: 11/02/2015

### Informe y declaración del supervisor

El supervisor debe completar este informe, firmar la declaración y luego entregar esta portada junto con la versión final de la monografía al coordinador del Programa del Diploma.

Nombre y apellido(s) del supervisor [MAYÚSCULAS]: \_\_\_\_\_

Si lo considera adecuado, escriba algunos comentarios sobre el contexto en que el alumno desarrolló la investigación, las dificultades que encontró y cómo las ha superado (ver página 13 de la guía para la monografía). La entrevista final con el alumno puede ofrecer información útil. Estos comentarios pueden ayudar al examinador a conceder un nivel de logro para el criterio K (valoración global). No escriba comentarios sobre circunstancias adversas personales que puedan haber afectado al alumno. En el caso en que el número de horas dedicadas a la discusión de la monografía con el alumno sea cero, debe explicarse este hecho indicando cómo se ha podido garantizar la autoría original del alumno. Puede adjuntar una hoja adicional si necesita más espacio para escribir sus comentarios.

EL TRABAJO REALIZADO POR HABÍA JOSÉ ECHENIQUE CUMPLE CON LOS REQUERIMIENTOS DE PROPIEDAD ACADÉMICA Y CON CIERTOS OBJETIVOS DE UNA MONOGRAFÍA, SU TAREA FUE DEMASIADO INDEPENDIENTE Y NO CUMPLIÓ CON TODOS LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE SU PLANIFICACION.

El supervisor debe firmar esta declaración; de lo contrario, la calificación asignada será cero.

He leído la versión final de la monografía, la cual será entregada al examinador.

A mi leal saber y entender, la monografía es el trabajo auténtico del alumno.

Como se indica en la sección "Responsabilidades del supervisor" de la guía de la Monografía, se recomienda dedicar entre tres y cinco horas a cada alumno. Se contactará a los colegios cuando el número de horas dedicadas se deje en blanco, o cuando se indiquen cero horas y no se incluya una justificación. También se contactará a los colegios en caso de que el número de horas dedicadas sea excesivo en comparación con la cantidad de tiempo recomendada.

He dedicado  horas a discutir con el alumno su progreso en la realización de la monografía.

Firma del supervisor: \_\_\_\_\_

Fecha: 24 DE FEBRERO DE 2015

## Formulario de evaluación (para uso exclusivo del examinador)

Número de convocatoria del alumno		
-----------------------------------	--	--

Criterios de evaluación	Nivel de logro					
	Examinador 1	Máximo	Examinador 2	Máximo	Examinador 3	Máximo
A Formulación del problema de investigación	<input type="text" value="2"/>	2	<input type="text"/>	2	<input type="text"/>	
B Introducción	<input type="text" value="1"/>	2	<input type="text"/>	2	<input type="text"/>	
C Investigación	<input type="text" value="3"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
D Conocimiento y comprensión del tema	<input type="text" value="2"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
E Argumento razonado	<input type="text" value="2"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
F Aplicación de habilidades de análisis y evaluación apropiadas para la asignatura	<input type="text" value="3"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
G Uso de un lenguaje apropiado para la asignatura	2 → <input type="text" value="2"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
H Conclusión	<input type="text" value="2"/>	2	<input type="text"/>	2	<input type="text"/>	
I Presentación formal	<input type="text" value="2"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
J Resumen	<input type="text" value="2"/>	2	<input type="text"/>	2	<input type="text"/>	
K Valoración global	<input type="text" value="2"/>	4	<input type="text"/>	4	<input type="text"/>	
Total (máximo 36)	<input type="text" value="23"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	

Nombre del examinador 1:  
[MAYÚSCULAS]

Número de examinador: \_\_\_\_\_

Nombre del examinador 2: \_\_\_\_\_  
[MAYÚSCULAS]

Número de examinador: \_\_\_\_\_

Nombre del examinador 3: \_\_\_\_\_  
[MAYÚSCULAS]

Número de examinador: \_\_\_\_\_

Para uso exclusivo del centro de evaluación del IB: B: \_\_\_\_\_

Para uso exclusivo del centro de evaluación del IB: A: \_\_\_\_\_

**BACHILLERATO INTERNACIONAL**

**CONVOCATORIA MAYO 2015**

**MONOGRAFÍA DE ECONOMÍA**

**¿CUÁL ES EL EFECTO CAUSADO POR EL IMPUESTO DEL ICE DEL 100% A  
LAS COCINAS DE GAS PARA LOS COMERCIALIZADORES EN EL SECTOR  
DE LAS NACIONES UNIDAS EN LA CIUDAD DE QUITO?**

71

**QUITO, FEBRERO 2015**

Partende

## RESUMEN

En enero del 2015, el gobierno ecuatoriano aprobó la ley de incentivos a la producción y prevención del fraude fiscal con el objetivo de reducir el gasto social de este año que se va a dar por la caída del precio del petróleo. Dicha ley impone entre muchas de sus medidas el impuesto ICE del 100% a cocinas de gas, y elimina el IVA en cocinas de inducción para promover la venta de estas últimas. Ante este cambio de políticas de gobierno me pregunté: **¿Cuál es el efecto causado por el impuesto del ICE del 100% a las cocinas de gas para los comercializadores en el sector de las Naciones Unidas en la ciudad de Quito?**

Para poder realizar mi análisis y responder mi pregunta de investigación visité el sector de las Naciones Unidas y entrevisté al jefe de almacén de cuatro almacenes (Artefacta, Jaher, Japón y Marcimex), quienes me proporcionaron de datos útiles que me permitieron realizar la exploración económica. Clasifique y analice sus respuestas, además de que calcule costos con el objetivo de saber cuál es el verdadero efecto, visualizando las pérdidas que han tenido, ubicando a las empresas en qué punto económico se encuentran y respecto a los datos responder si las empresas se recuperarán.

De esta manera, se llegó a la conclusión de que el efecto causado por la imposición del impuesto ICE del 100% a las cocinas de gas es negativo en corto plazo. Sin embargo en el largo plazo, será positivo no solo para los ofertantes sino también para el país, ya que las empresas maximizarán sus beneficios, aumentarán la producción y se recuperarán de las pérdidas y por tanto habrá un crecimiento empresarial ecuatoriano y un crecimiento económico.

Palabras: 285

ÍNDICE

*T.D.C.*

RESUMEN.....	i
ÍNDICE.....	ii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	3
III. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS.....	9
IV. CONCLUSIONES.....	38
V. BIBLIOGRAFÍA.....	41
VI. ANEXOS.....	42

## I. INTRODUCCIÓN

Desde hace aproximadamente 35 años que el gas era subsidiado en El Ecuador, en donde tanto unidades de familias como negocios grandes y pequeños lo utilizan gracias al precio tan bajo que tiene. Sin embargo, debido a la caída de precio del petróleo ecuatoriano, de US\$ 79,7 bordeando ahora los US\$ 50, el gobierno de El Ecuador aprobó la Ley de incentivos a la producción y prevención del fraude fiscal para de esta manera contrarrestar el efecto e incrementar sus ingresos. Dicha ley que tiene fines recaudatorios establece que, entre varias otras reformas, se gravará *“con el ICE<sup>1</sup> del 100% a las cocinas, calefones y otros de gas para desmotivar su compra e incentivar el cambio de matriz energética.”*<sup>2</sup> Además se eliminará *“el impuesto al valor agregado (IVA) en la compra de cocinas de inducción.”*<sup>3</sup>

Ante la imposición de esta ley, que cambia absolutamente la estructura antigua en la que el mercado de cocinas se regía me pregunté **¿Cuál es el efecto causado por el impuesto del ICE del 100% a las cocinas de gas para los comercializadores en el sector de las Naciones Unidas en la ciudad de Quito?**

---

<sup>1</sup> ICE: El Impuesto a los Consumos Especiales. Los consumos especiales son determinados bienes establecidos por el gobierno

<sup>2</sup> <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ice-100-cocina-calefon-gas.html>

<sup>3</sup> <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/22/nota/4373231/asamblea-aprueba-ley-que-sube-ice-100-cocinas-gas-elimina-iva>

El objetivo de mi trabajo es analizar el efecto de la imposición de esta Ley, en esta investigación quiero presentar cómo el impuesto ha afectado tanto a la demanda como a la oferta de cocinas de gas y de inducción. Cabe mencionar que he decidido hacer este estudio ya que es un tema de actualidad y de esta manera también podré analizar si ha sido conveniente el cambio planteado por el gobierno.

Para la investigación voy hacer uso de fuentes primarias, ya que las encuestas realizadas para la obtención de datos fueron dadas directamente por los jefes de almacén de las empresas de electrodomésticos Artefacta, Jaher, Japón y Marcimex, ubicadas en la Avenida Naciones Unidas y Avenida de los Shyris. También basaré mi análisis en fuentes secundarias como direcciones electrónicas y libros de economía.

*Contexto de  
introducción de  
impuestos.*

No debiera estar en una sección aparte si no se refiere a la investigación.

## I. MARCO TEÓRICO

Antes de empezar con la exploración definiré términos que se utilizaran a lo largo de la investigación:

**DEMANDA:** *“Cantidad de bienes y servicios que un consumidor está dispuesto a comprar a un precio y a un tiempo determinado. La ley de la demanda establece que a mayor precio, menor cantidad demandada y viceversa.”*<sup>4</sup>

**OFERTA:** *“Cantidad de bienes y servicios que un consumidor está dispuesto a vender o producir a un precio y a un tiempo determinado. La ley de la oferta establece que a mayor precio, mayor cantidad ofertada.”*<sup>5</sup>

**BIENES COMPLEMENTARIOS:** *“Juntos satisfacen la necesidad, ya que se complementan.”*<sup>6</sup>

**BIENES SUSTITUTOS:** *“Satisfacen la misma necesidad pero son diferentes en marca, precio, etc.”*<sup>7</sup>

**ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA:** *“Variación porcentual de la cantidad frente la variación porcentual del precio. Determina como el demandante reaccionará al cambio de precios.”*<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>5</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>6</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>7</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>8</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

**ELASTICIDAD PRECIO DE LA OFERTA:** *“Variación porcentual de la cantidad frente a la variación porcentual del precio. Determina como el ofertante reaccionara al cambio de precios.”*<sup>9</sup>

**PRODUCCIÓN TOTAL:** *“Es el número total de bienes generados por una empresa utilizando factores fijos y variables en un período de tiempo.”*<sup>10</sup>

**COSTO FIJO:** *“Esta dado o se genera de la utilización de los factores fijos.”*<sup>11</sup>

**COSTO VARIABLE MEDIO:** *“Es el costo en todos los factores productivos.”*<sup>12</sup>

**COSTO TOTAL:** *“es el costo total en todos los factores productivos que se utilizaron para hacer un bien. Es la suma del costo fijo más el variable.”*<sup>13</sup>

**COSTO MARGINAL:** *“Es el costo por producir una unidad adicional.”*<sup>14</sup>

**INGRESO TOTAL:** *“Es el valor que obtiene la empresa por la venta de cierto número de productos a un precio establecido.”*<sup>15</sup>

**INGRESOS MEDIOS:** *“Es el promedio del ingreso total. Es el precio por unidad.”*<sup>16</sup>

---

<sup>9</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>10</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>11</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>12</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>13</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>14</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>15</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>16</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

**INGRESOS MARGINALES:** *“Es el ingreso que se obtiene por cada unidad adicional producida.”*<sup>17</sup>

**BENEFICIO:** *“Es el ingreso total menos el costo total.”*<sup>18</sup>

**BENEFICIO NULO:** *“Cuando el ingreso total es igual al costo total.”*<sup>19</sup>

**BENEFICIO ANÓMALO:** *“Cuando el ingreso total es mayor al costo total.”*<sup>20</sup>

**BENEFICIO NEGATIVO/PÉRDIDA:** *“Cuando el ingreso total es menor al costo total.”*<sup>21</sup>

*no se aplica la teoría al PI*

---

<sup>17</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>18</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

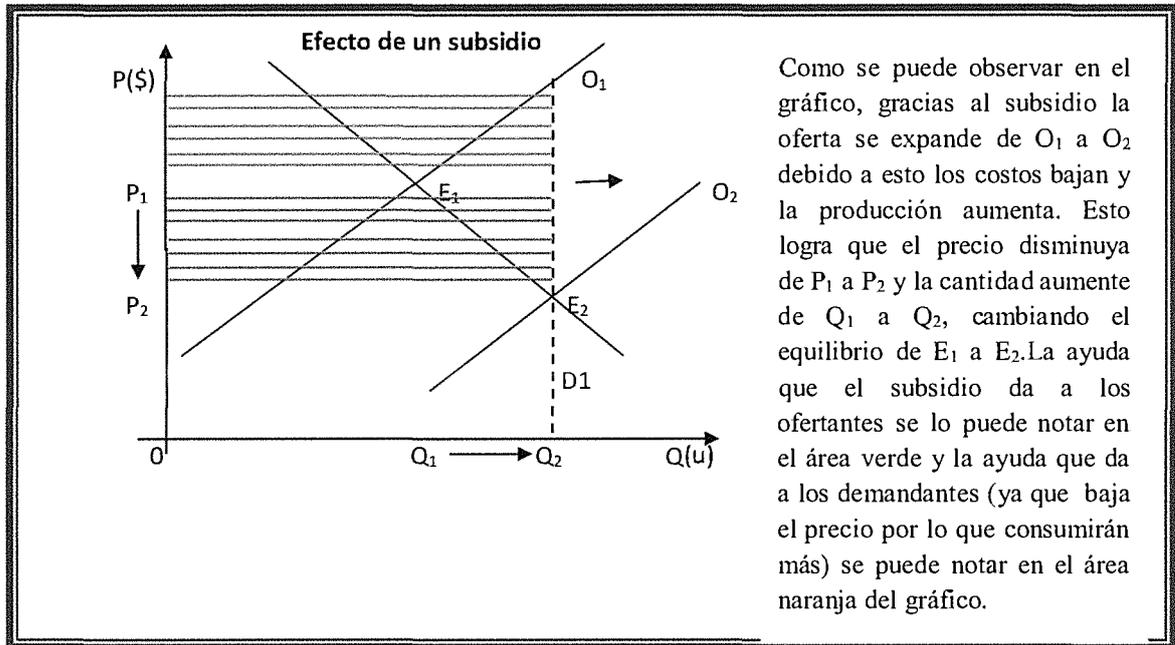
<sup>19</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>20</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>21</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

## SUBSIDIO:

“Es el pago que entrega el gobierno a las empresas con el objetivo de bajar el precio y subir la producción.”<sup>22</sup>



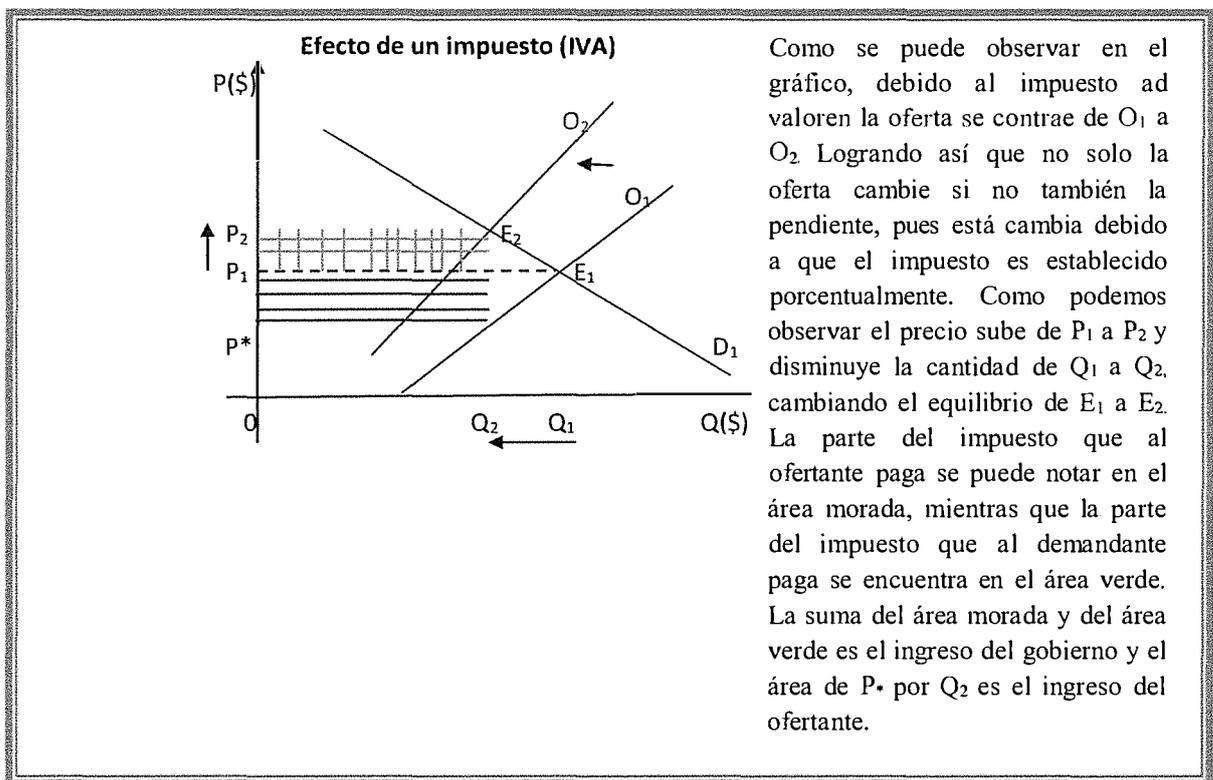
*Costo total?*

<sup>22</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

## IMPUESTO INDIRECTO

*“Es un valor que pagan las personas naturales y jurídicas al comprar un bien. Este valor se paga al gobierno.”<sup>23</sup>*

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO:** *“Depende del valor del bien, el impuesto es aumentado porcentualmente.”<sup>24</sup>*



Es importante establecer, el efecto del impuesto y del subsidio en cualquier tipo de mercado, en este caso en el mercado de cocinas de gas como de cocinas de

<sup>23</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

<sup>24</sup> Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

inducción. Esto se debe a que el ICE, es una clase de impuesto al valor agregado, establecido por el gobierno del Ecuador. Cabe recalcar que no solo se está quitando el subsidio al gas, si no que se está imponiendo un impuesto del 100%, lo que significa que su precio sufre un alza significativa y que sufrirá lo mostrado en el gráfico de impuesto al valor agregado. La oferta de cocinas de inducción por otra parte se expandió al quitarles el IVA, es decir que se produce más a un precio menor, por la eliminación de costos. Viendo el contexto en el que el mercado está, podremos facilitar el análisis. Pues, aunque ya tengamos por entendido de que hay una contracción de oferta en cocinas de gas y una expansión de oferta en las de inducción, nuestro objetivo final es analizar si las empresas de comercialización lograrán contrarrestar el efecto, si tendrán pérdidas, beneficios nulos o beneficios anómalos.

## II. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS

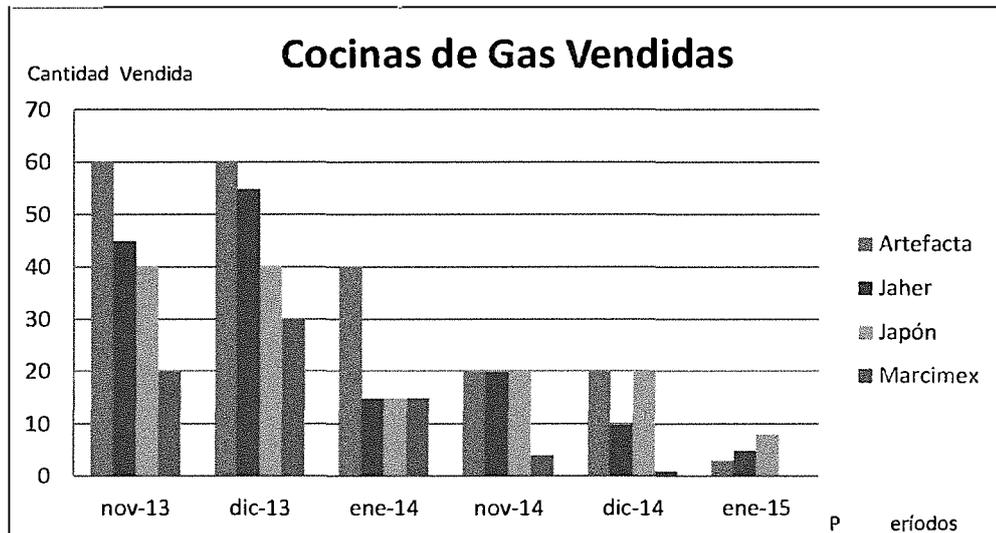
En enero del 2015, visité el sector donde las empresas están ubicadas en las Naciones Unidas. Allí entreviste a los jefes de almacén para que me dieran los datos para poder responder a la pregunta planteada: **¿Cuál es el efecto causado por el impuesto del ICE del 100% a las cocinas de gas para los comercializadores en el sector de las Naciones Unidas en la ciudad de Quito?**

Cada jefe me proveyó de datos útiles que permitieron la realización de esta investigación.

Primero analizaremos los datos de la primera sección de la entrevista

## Cocinas de gas

En el siguiente gráfico, se mostrará las cocinas de gas vendidas en los siguientes periodos.



Como se puede observar en el gráfico, antes de la imposición del impuesto, es decir en noviembre y diciembre del 2013, la venta de cocinas de gas era alta para las cuatro empresas. Sin embargo, cuando los consumidores empezaron a avizorar las intenciones del gobierno, es decir en enero del 2014, la venta de cocinas empezó a disminuir gradualmente, hasta que en enero de este año, se visualiza una reducción de ventas masiva, e incluso una de las empresas tiene una venta de 0 unidades. Los economistas de las empresas en investigación afirmaron que a partir de febrero de este año, la venta de cocinas de gas será nula.

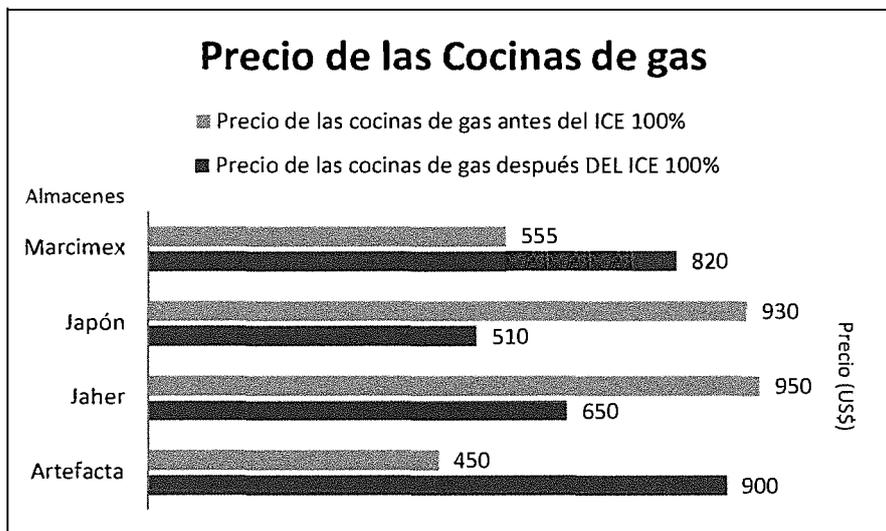
Ahora que hemos visto como las ventas han bajado, cabe mostrar que ha pasado con los precios. Ya que hay una variedad de cocinas se decidió sacar el promedio del precio antes y después del impuesto, con el objetivo de ver el verdadero impacto, ya que los

rangos de precios son distantes. Esta información se mostrará en la siguiente tabla y en el gráfico:

	Precio de las cocinas de gas (US\$)	
	Antes del ICE 100%	Después del ICE 100%
Artefacta	450	900
Jaher	950	650
Japón	930	510
Marcimex	555	820

25

OK



Como podemos observar, las empresas que estoy analizando tomaron rumbos muy diferentes respecto a cómo reaccionaron ante la imposición del impuesto del 100%, la tabla y el gráfico nos muestra que dos de las empresas (Marcimex y Artefacta) subieron el precio de las cocinas de gas; la uno subió US\$ 265 y la otra duplicó el precio. Mientras que las

<sup>25</sup> Anexos : Cálculo del promedio

otras dos empresas (Japón y Jaher) bajaron el precio, disminuyéndolo US\$ 420 y US\$ 300, respectivamente.

El resumen de la información se encuentra en la siguiente tabla:

	Artefacta	Jaher	Japón	Marcimex
<b>Períodos</b>	<b>Unidades vendidas (u)</b>			
nov-2013	60	45	40	20
dic-2013	60	55	40	30
ene-2014	40	15	15	15
nov-2014	20	20	20	4
dic-2014	20	10	20	1
ene-2015	3	5	8	0
<b>Períodos</b>	<b>Monto (US\$)</b>			
nov-2013	450	950	930	555
dic-2013	450	950	930	555
ene-2014	900	650	510	820
nov-2014	900	650	510	820
dic-2014	900	650	510	820
ene-2015	900	650	510	820

En este caso se cumple la ley de la demanda, pues si el precio sube, la cantidad demandada disminuye. Sin embargo a pesar de que dos empresas decidieron reducir el precio de sus cocinas, la cantidad demandada no aumentó ya que los consumidores están

conscientes de que al subir el precio del tanque de gas, bien complementario a las cocinas de gas, si este sube de precio la demanda la demanda de las cocinas de gas bajará. / *OK*

Para poder responder a la cuestión de que factor ha llevado a cada empresa a subir o a bajar de precio, presentaré la siguiente información:

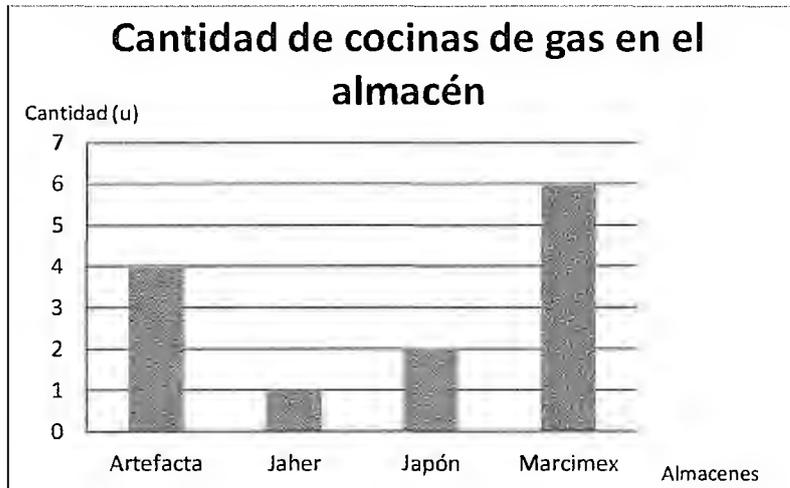
**¿Cuántas cocinas de gas son de fabricación nacional y cuantas de extranjera?**



Las empresas Marcimex y Jaher tan solo tienen producción nacional, mientras que Japón y Artefacta tienen en producción un 90% nacional y un 10% extranjera. Calculando el porcentaje total<sup>26</sup>, se puede observar que el 94% de cocinas de gas son producidas en Ecuador, mientras que tan solo el 6% son hechas en el extranjero. /

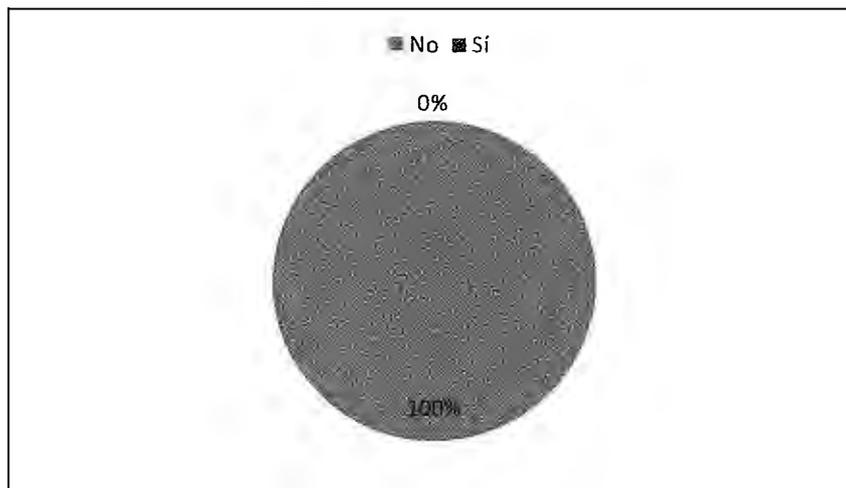
<sup>26</sup> Anexos: cálculo del porcentaje de fabricación nacional y extranjera.

En este momento, ¿cuántas cocinas de gas tienen en stock en el almacén?



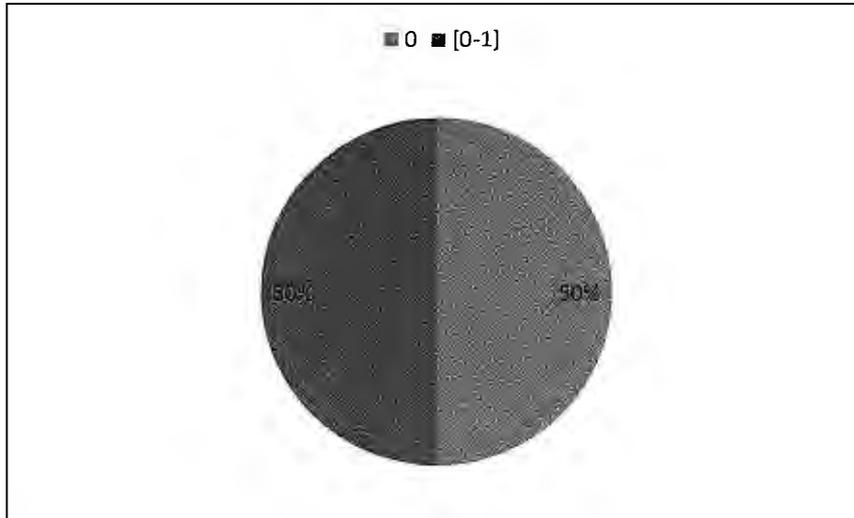
Los cuatro almacenes tienen poco stock de cocinas de gas. El que más tiene es Marcimex con seis y el que menos tiene es Jaher con tan solo una cocina de gas. ✓

¿Incrementarán el stock de cocinas de gas?



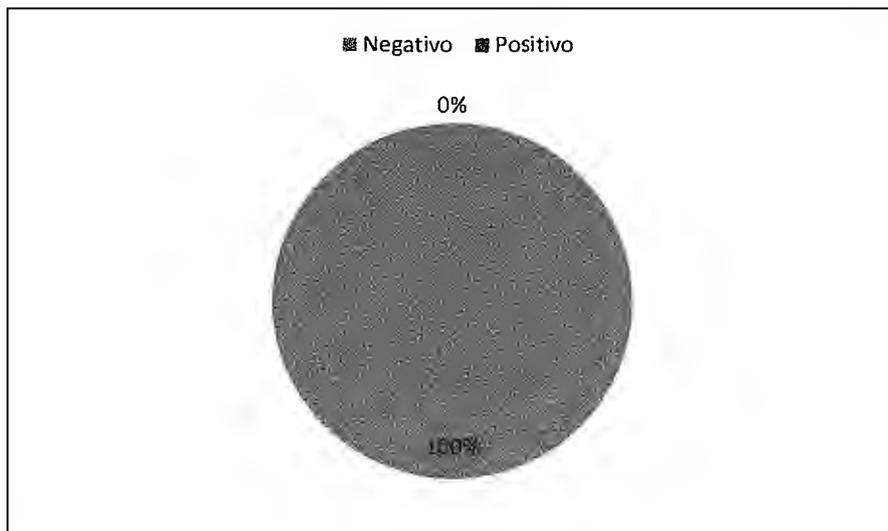
Ninguna empresa está dispuesta a aumentar el stock de cocinas de gas. Esto se da debido a que empeoraron las expectativas de su producto, contrayendo la oferta.

**Debido al impuesto del 100%; ¿Cuántas cocinas de gas se planean vender durante el año 2015?**



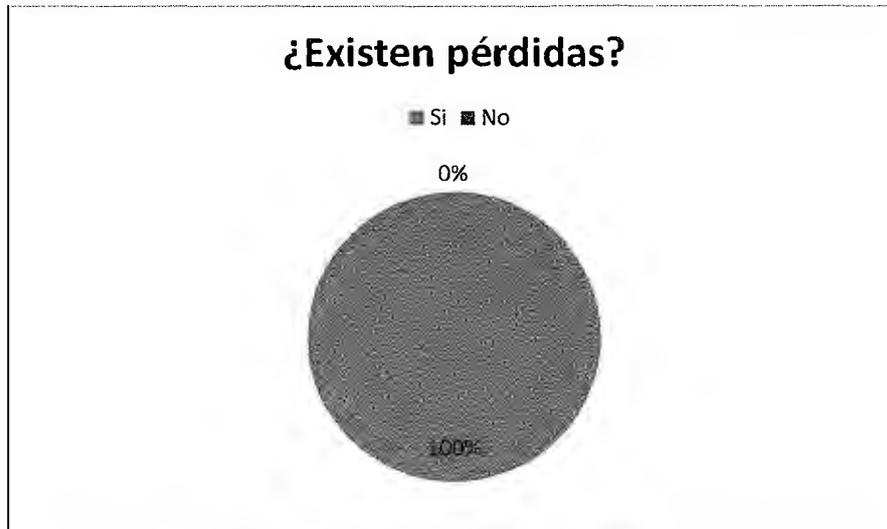
De las cuatro empresas, solo dos venderán cocinas de gas si los clientes lo solicitan. Sin embargo, cuando los entrevisté mencionaron que no creen que haya ningún demandante que las requiera después del impuesto. Las dos otras empresas pararán con la venta cuando el stock se termine.

¿Cuál ha sido el efecto en la venta de cocinas a gas después de la imposición del impuesto?



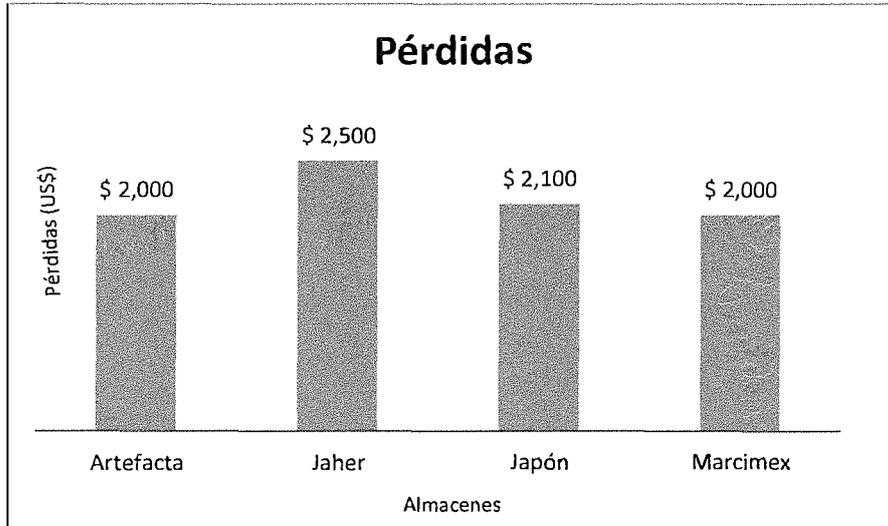
Todas las empresas están de acuerdo con que el efecto ha sido negativo.

**¿Existen pérdidas debido a la imposición del impuesto del 100% en las cocinas de gas?**



Todas las empresas han tenido que asumir pérdidas. Esto se da debido a que con la imposición del impuesto del 100% la oferta de las cocinas de gas se contrae aumentando el precio del producto afectando a la demanda del mismo. Los demandantes al ver el precio elevado, por la ley de la demanda dejarán de consumir el bien. Si los demandantes dejan de consumir, el stock de cocinas de gas se mantendrá, perdiendo valor y aumentando las pérdidas.

**¿A cuánto ascienden las pérdidas por la imposición del impuesto?**



La pérdida que han tenido los cuatro almacenes se encuentra en un rango de US\$ 2000 a US\$ 2500. Es decir que entre los cuatro almacenes hay una pérdida promedio de US\$ 2150. Las pérdidas se dan cuando el ingreso total es menor a los costos. Cabe mencionar que si las compañías se mantienen en el mercado, como es en este caso, es porque han logrado saldar los costos variables más no los costos fijos.

*¿xq venden otros productos?*

Se puede notar además que la pérdida de Artefacta y de Marcimex es la misma y que ambos almacenes son los que menos pérdidas han tenido. Cabe mencionar que son también los que han aumentado el precio de las cocinas de gas. Además de que actualmente parte de los demandantes son todavía son un tanto inelásticos, es decir, que aunque el precio suba solo disminuirán la cantidad demanda en una pequeña proporción, puesto que la instalación de sus casas o negocios es para todavía para cocinas a gas, lo que no les permite cambiar de una cocina a otra en corto plazo. Sin embargo, ambos jefes de almacén me comunicaron que el precio de las cocinas de gas esta alto, debido a que aún no han

*hey frente (datos equivocados)*

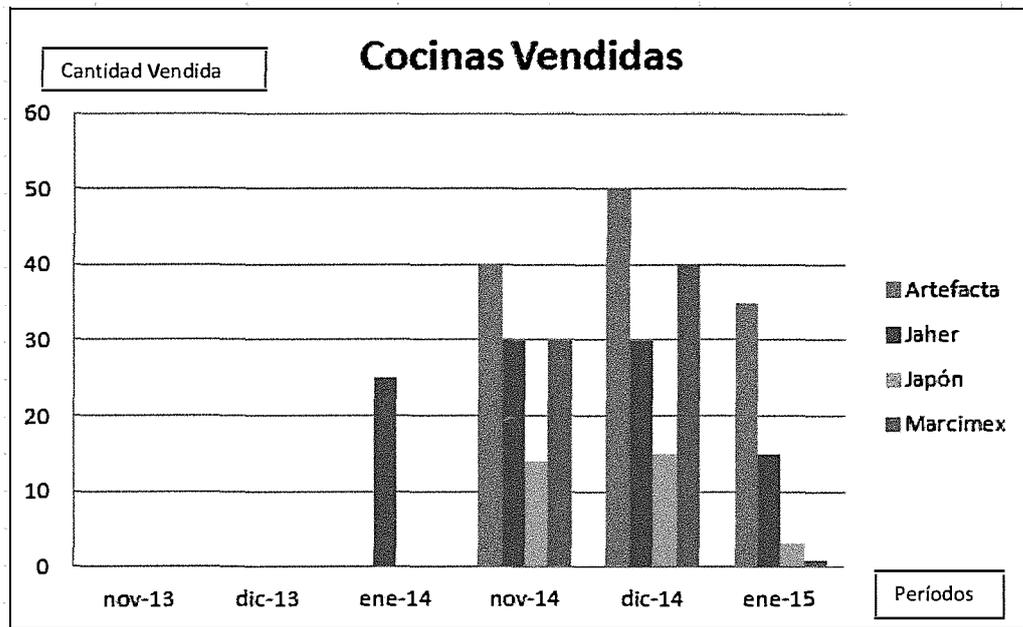
asumido los descuentos y promociones. Esto quiere decir, que ambos almacenes estarán dispuestos a disminuir el precio conforme pasa el tiempo, ya que lo importante es no quedarse con el producto. Además están conscientes de que poco a poco los consumidores irán cambiando sus cocinas, y si el precio se mantiene alto, el producto será menos atractivo.

Conjuntamente, algo en que los cuatro locales han coincidido es que si las cocinas de gas se mantienen en stock, se irán devaluando cada vez más, por lo que han decidido que lo importante es que las cocinas de gas se vendan. Es por esto que han concluido en realizar promociones o descuentos con el objetivo de acabar con este stock.

En la segunda sección de la entrevista, analizaré si las cocinas de inducción contrarrestarán el efecto del impuesto en las cocinas de gas.

## Cocinas de inducción

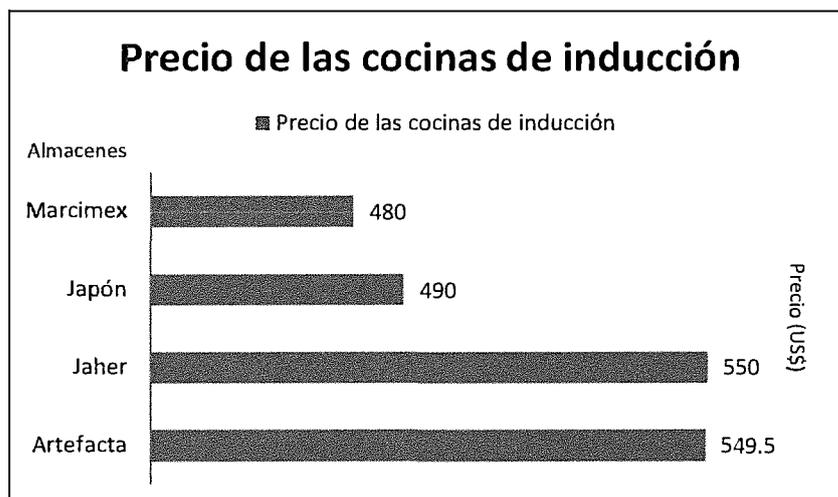
En el siguiente gráfico, se muestra las cocinas de inducción vendidas en los siguientes periodos:



Se puede observar que la venta de cocinas de inducción empezó a partir del año 2014. Solo una empresa inició con la venta en enero y el resto de ellas empezaron en noviembre, cuando la ley ya estaba por aprobarse. Cuando las políticas cambian se puede observar que las cocinas de inducción y las de gas son bienes sustitutos, pues si el bien en cuestión sube de precio (cocinas de gas), la demanda del bien sustituto (cocinas de inducción) aumenta. Y eso es exactamente lo que está sucediendo en este mercado.

Ahora, los precios promedio de las cocinas de inducción se muestran en la tabla y en el grafico a continuación:

	Precio de las cocinas de inducción (US\$)
Artefacta	549,5
Jaher	550,0
Japón	490,0
Marcimex	480,0



El precio promedio de las cocinas de inducción de cada almacén no es tan elevado. Esto se da debido a que el producto no tiene ninguna clase de impuesto, ni siquiera el del valor agregado del IVA. Cuando el gobierno decide quitar un impuesto, logra que la oferta

de las cocinas de inducción se expanda. Además ya que el precio baja, los clientes demandarán más ya que el producto se vuelve mucho más atractivo.

Se resume la información en la siguiente tabla:

	Artefacta	Jaher	Japón	Marcimex
<b>Periodos</b>	<b>Unidades vendidas (u)</b>			
nov-2013	-	-	-	-
dic-2013	-	-	-	-
ene-2014	-	25	-	-
nov-2014	40	30	14	30
dic-2014	50	30	15	40
ene-2015	35	15	3	10
<b>Periodos</b>	<b>Monto (US\$)</b>			
nov-2013	-	-	-	-
dic-2013	-	-	-	-
ene-2014	-	550	-	-
nov-2014	549,5	550	490	480
dic-2014	549,5	550	490	480
ene-2015	549,5	550	490	480

Debido al bajo precio del gas en el 2013, los ofertantes no veían la necesidad de vender cocinas de inducción. Además de que la electricidad tenía un precio mucho más alto que el del tanque de gas, esto implicaba que haya una baja demanda de ese producto, ya

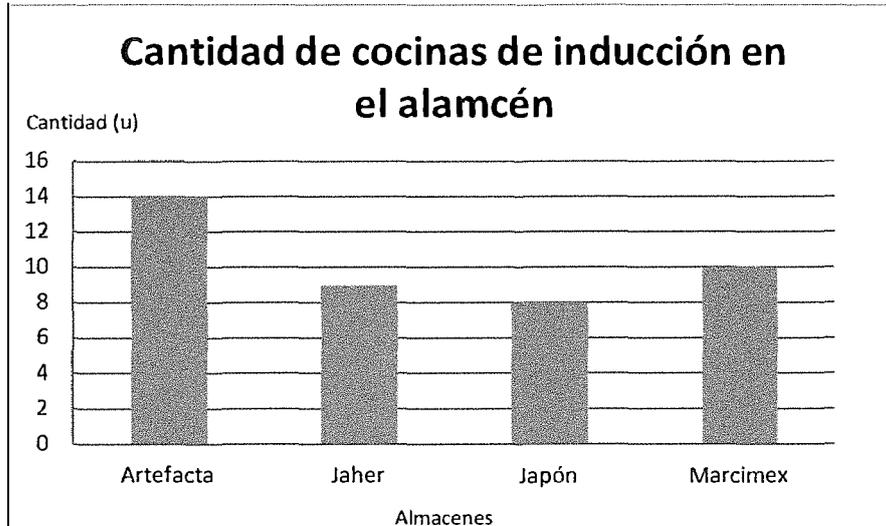
que los consumidores siempre preferirán el bien de menor precio. Es por esto, que con la subida del precio del gas, se abre la venta de cocinas de inducción.

**¿Cuántas cocinas de gas son de fabricación nacional y cuantas de extranjera?**



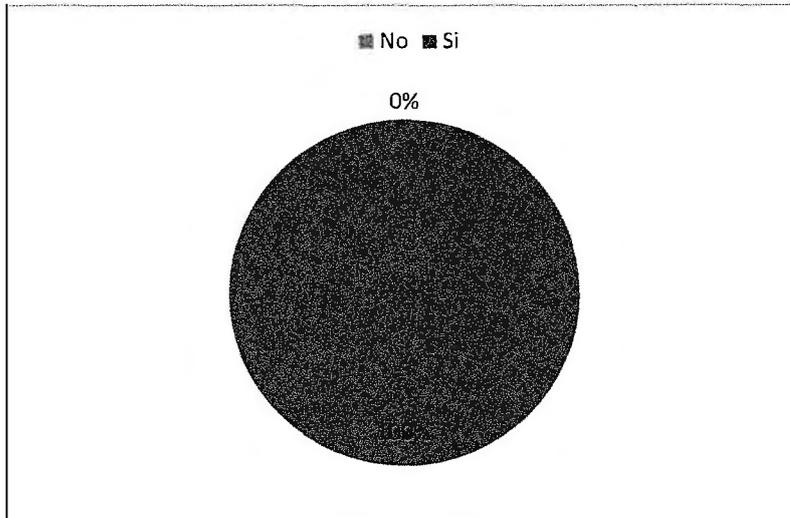
Toda la producción de cocinas de gas es de fabricación nacional.

En este momento, ¿cuántas cocinas de inducción tienen en el almacén?



La cantidad de cocinas en cada almacén en estos momentos no es tan elevada. Pues el que tiene más es Artefacta con catorce cocinas y el que menos tiene es Japón con ocho. Esto se debe, a que cada empresa recién está empezando a ofertar las cocinas de inducción, y además quieren aumentar la cantidad de venta conforme su demanda aumente.

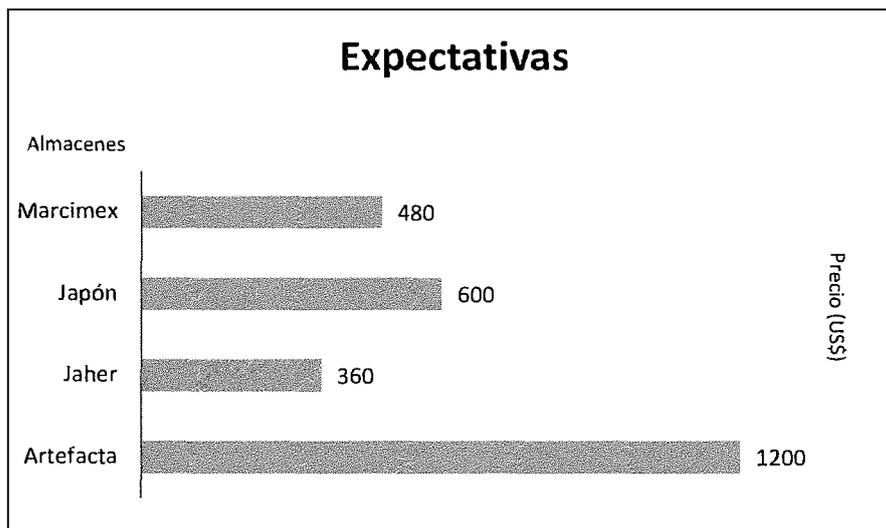
**¿La oferta de cocinas de inducción cubre la demanda de este tipo?**



En todas las empresas la oferta de cocinas de inducción cubre su demanda. Esto beneficiará a las empresas, ya que los ofertantes al vender toda su producción, obtendrán mayor beneficio. Es decir, contrarrestarán las pérdidas.

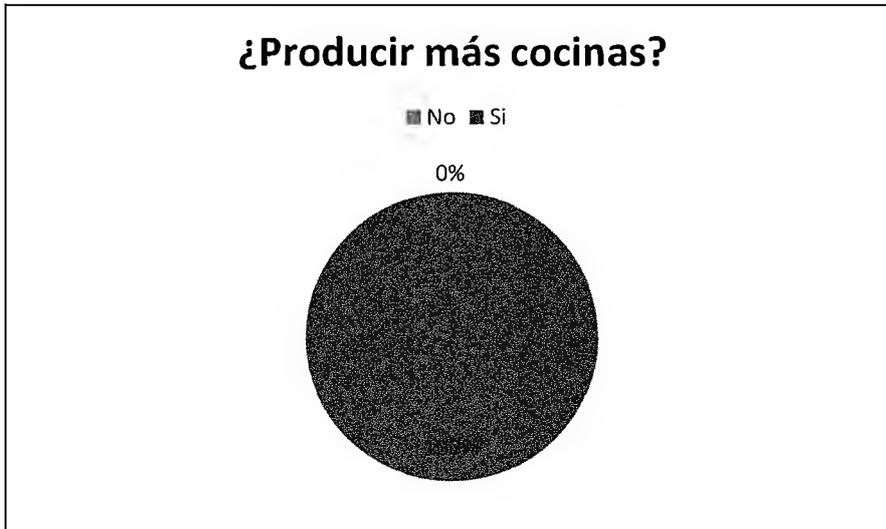
¿Cuántas cocinas de inducción se planean vender durante el año 2015?

	Ventas Mensuales (u)	Ventas anuales (u)
Artefacta	100	1200
Jaher	30	360
Japón	50	600
Marcimex	40	480
<b>Promedio</b>	<b>55</b>	<b>660</b>



Como se puede observar, hay empresas que están más optimistas que otras. Sin embargo todas planean empezar con la venta del producto inmediatamente.

¿Van a producir más cocinas de inducción? Aproximadamente, ¿Cuántas unidades aumentarán y a qué precio?



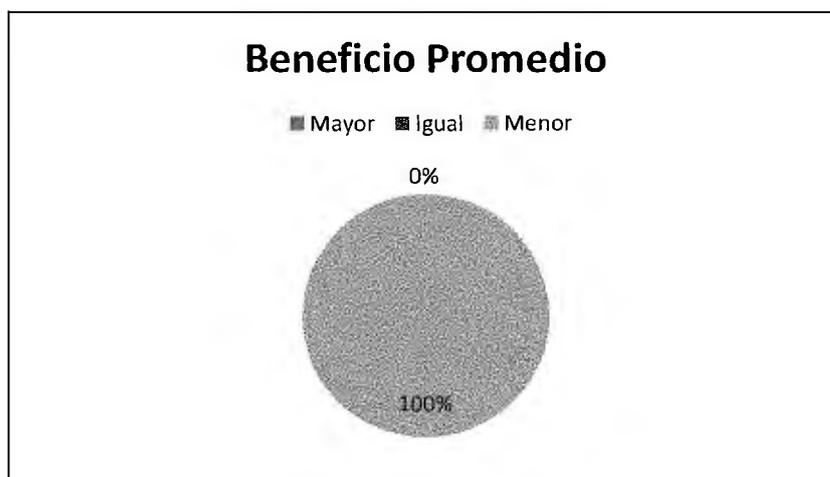
*0 Comercio Electrónico*

Como podemos observar, todas las empresas van a aumentar la producción de cocinas de inducción y a mantener el precio. Incrementarán la cantidad de producto conforme la demanda vaya aumentando.



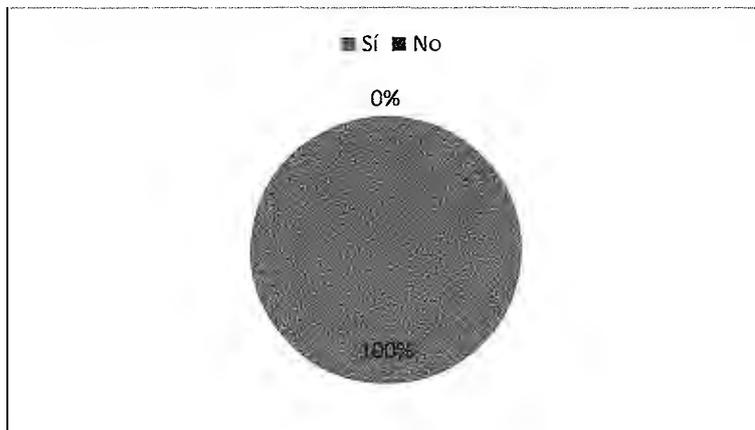
Además, cabe mencionar que todos están esperando meses óptimos como el día de la madre, para aumentar la producción y recuperarse de las pérdidas, pues esperan que la demanda en esos meses sea abundante. Sin embargo no saben si el gobierno vuelva a cambiar de políticas o como se desarrollen las expectativas de su producto, pero se mantienen positivos al cambio.

**¿El beneficio promedio obtenido por la venta de cocinas de inducción es mayor, igual o menor al beneficio obtenido por la venta de cocinas a gas?**



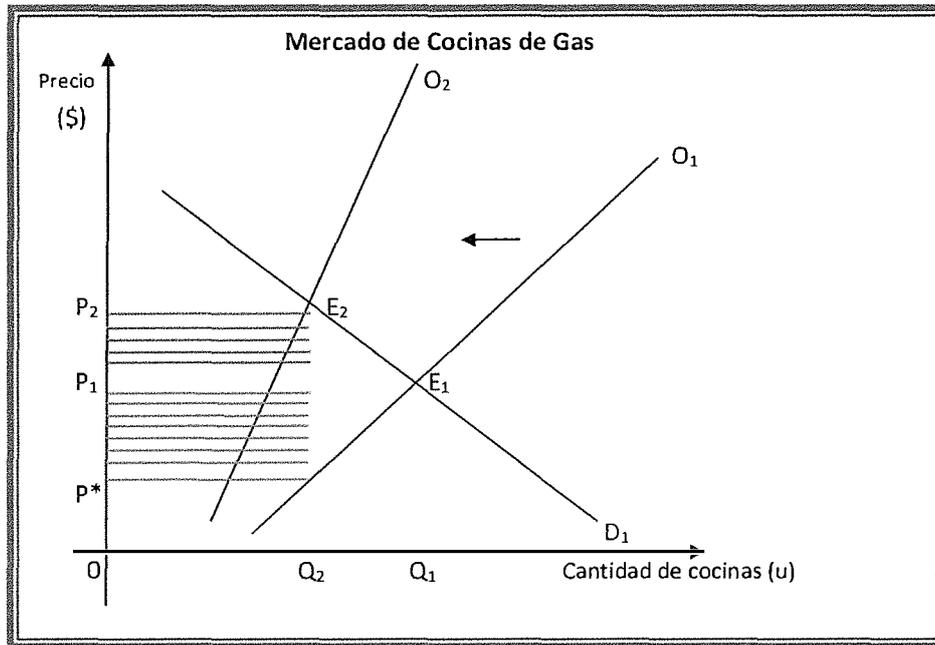
Las empresas en este momento tienen un beneficio menor, además de que con las pérdidas, el beneficio que ha dado la venta de cocinas de inducción ha llegado a ser nulo. Sin embargo, las expectativas son positivas a futuro, pues los ofertantes recalcan que al momento el beneficio es menor porque los cambios recién han comenzado a darse y porque los demandantes aún se sienten dudosos. Sin embargo cuando ya se aumente el precio del gas ellos saben que las familias comprarán más cocinas de inducción.

**¿La gente ya está empezando a demandar más cocinas de inducción que de gas?**



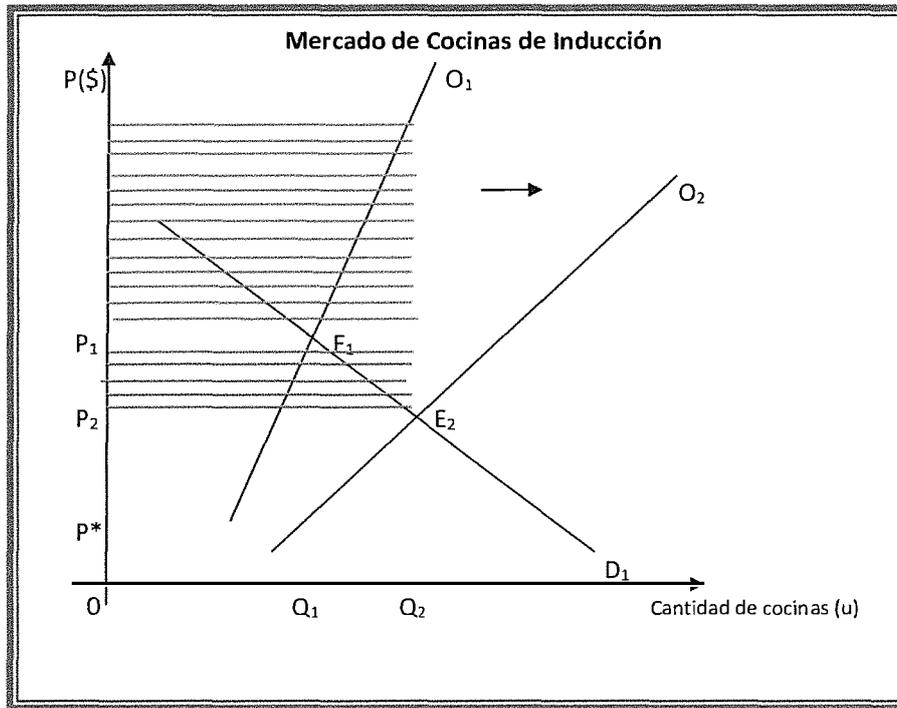
Se puede ver que las expectativas aumentan pues más personas están cambiando su demanda. La gente está viendo que en el futuro va a gastar más por lo que quieren cambiar ahora. Además de que el gobierno les está dando mayor oportunidad. Los consumidores están siendo motivados a través de la competencia de no precios pues el gobierno está mostrando los beneficios de las cocinas y está realizando bastante publicidad.

A partir de mi investigación realizaré los últimos gráficos:



Cuando el impuesto del 100% a las cocinas de gas se aprobó, la oferta de estas se contrajo, ya que un impuesto aumenta los costos. Es por esto que, como se puede observar en el gráfico, la oferta se contrae de  $O_1$  a  $O_2$ . Al contraerse el equilibrio cambia de  $E_1$  a  $E_2$ , entonces el precio sube de  $P_1$  a  $P_2$  y la cantidad de cocinas baja de  $Q_1$  a  $Q_2$ . Ya que el impuesto es pagado al gobierno, la suma del área naranja y del área verde representan el ingreso del gobierno. Anteriormente se ha mencionado que el ofertante es inelástico, pues los almacenes han bajado el precio, y los que aún no lo han bajado, están dispuestos a hacerlo para eliminar el stock de cocinas. El ofertante al ser más inelástico que el demandante, pagará más del impuesto, y esto se lo puede ver en el gráfico, ya que el ofertante pagará el área verde del impuesto y el consumidor el área naranja, resultando el más perjudicado tras la imposición.

no queda claro



Cuando se eliminó el impuesto del 12% IVA a las cocinas de inducción, la oferta se expandió de  $O_1$  a  $O_2$ . Al expandirse el equilibrio cambia de  $E_1$  a  $E_2$ , entonces el precio baja de  $P_1$  a  $P_2$  y la cantidad de cocinas aumenta de  $Q_1$  a  $Q_2$ . Ya que al eliminar el impuesto bajan los costos y hace al producto más atractivo, beneficia tanto a consumidores como ofertantes. Este beneficio se puede apreciar en el área naranja (consumidor) y en el área verde (ofertante). El ofertante al ser más inelástico que el demandante, recibirá mayor beneficio.

Cabe mencionar que parte de la producción de cocinas de gas es importada, mientras que el 100% de cocinas de inducción es de producción nacional. Ya que la oferta de las de gas se está contrayendo y las de inducción expandiendo, quiere decir que habrá un crecimiento económico, ya que al reducir las importaciones se está disminuyendo la fuga

del flujo nominal. Pues el dinero se mantiene dentro de las fronteras del país y genera que el PIB crezca.

### Costos Cocinas de gas

Cada jefe de almacén me proporcionó el valor del costo fijo y de las pérdidas que han tenido. Con estos datos y con los presentados anteriormente he podido calcular, el costo fijo y el costo variable para determinar según la teoría económica en qué punto cada empresa está.

#### Artefacta

Ingreso Total = (La suma de cocinas de gas vendidas en ene-14, nov-14, dic-14 y ene-15) multiplicado por el promedio del precio después del impuesto.

$$\text{Ingreso Total} = (40 + 20 + 20 + 3) \times (900)$$

$$\text{Ingreso Total} = \text{US\$ } 74700$$

- El beneficio negativo es de US\$ 2000
- El costo fijo es US\$ 3700

$$\text{Beneficio} = \text{Ingreso Total} - (\text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable})$$

$$\Rightarrow -2000 = 74700 - (3700 + \text{Costo Variable})$$

$$\Rightarrow -2000 - 74700 = -3700 - \text{Costo Variable}$$

$$\Rightarrow -76700 + 3700 = \text{Costo Variable}$$

$$\Rightarrow \text{Costo Variable} = 73000$$

$$\text{Costo Total} = \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable}$$

$$\text{Costo Total} = 3700 + 73000$$

$$\text{Costo Total} = 76700$$

Podemos concluir que la fórmula para calcular costo variable es

$$\text{Costo Variable} = \text{Valor del Beneficio Negativo} + \text{Ingreso Total} - \text{Costo Fijo}$$

*Se realiza un  
análisis  
bastante  
importante*

### Jaher

Ingreso Total= (La suma de cocinas de gas vendidas en ene-14, nov-14, dic-14 y ene-15) multiplicado por el promedio del precio después del impuesto.

$$\begin{aligned} \text{Ingreso Total} &= (15 + 20 + 10 + 5) \times (650) \\ \text{Ingreso Total} &= \text{US\$}32500 \end{aligned}$$

- El beneficio negativo es de US\$ 2500
  - El costo fijo es US\$ 3000

$$\begin{aligned} \text{Costo Variable} &= \text{Valor del Beneficio Negativo} + \text{Ingreso Total} - \text{Costo Fijo} \\ \text{Costo Variable} &= 2500 + 32500 - 3000 \\ \text{Costo Variable} &= 32000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Costo Total} &= \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable} \\ \text{Costo Total} &= 3000 + 32000 \\ \text{Costo Total} &= 35000 \end{aligned}$$

### Japón

Ingreso Total= (La suma de cocinas de gas vendidas en ene-14, nov-14, dic-14 y ene-15) multiplicado por el promedio del precio después del impuesto.

$$\begin{aligned} \text{Ingreso Total} &= (15 + 20 + 20 + 8) \times 510 \\ \text{Ingreso Total} &= \text{US\$}32130 \end{aligned}$$

- El beneficio negativo es de US\$ 2100
  - El costo fijo es US\$ 2330

$$\begin{aligned} \text{Costo Variable} &= \text{Valor del Beneficio Negativo} + \text{Ingreso Total} - \text{Costo Fijo} \\ \text{Costo Variable} &= 2100 + 32130 - 2330 \\ \text{Costo Variable} &= 31900 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Costo Total} &= \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable} \\ \text{Costo Total} &= 2330 + 31900 \\ \text{Costo Total} &= 34230 \end{aligned}$$

### Marcimex

Ingreso Total= (La suma de cocinas de gas vendidas en ene-14, nov-14, dic-14 y ene-15) multiplicado por el promedio del precio después del impuesto.

$$\text{Ingreso Total} = (15 + 4 + 1 + 0) \times 820$$

$$\text{Ingreso Total} = \text{US\$}16400$$

- El beneficio negativo es de US\$ 2000

- El costo fijo es US\$ 2512

$$\text{CostoVaribale} = \text{ValordelBeneficioNegativo} + \text{IngresoTotal} - \text{Costo Fijo}$$

$$\text{Costo Variable} = 2000 + 16400 - 2512$$

$$\text{Costo Variable} = 15888$$

$$\text{Costo Total} = \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable}$$

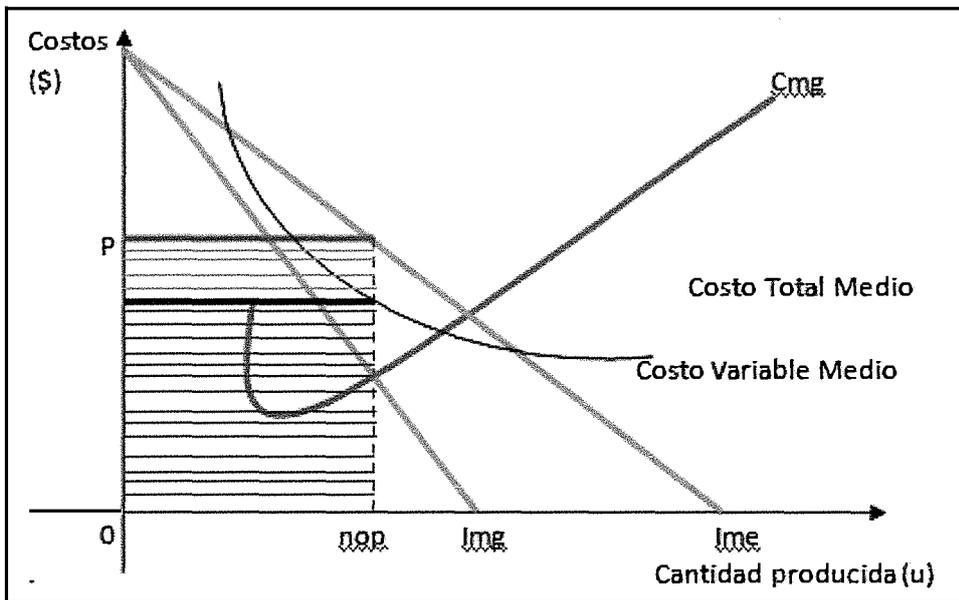
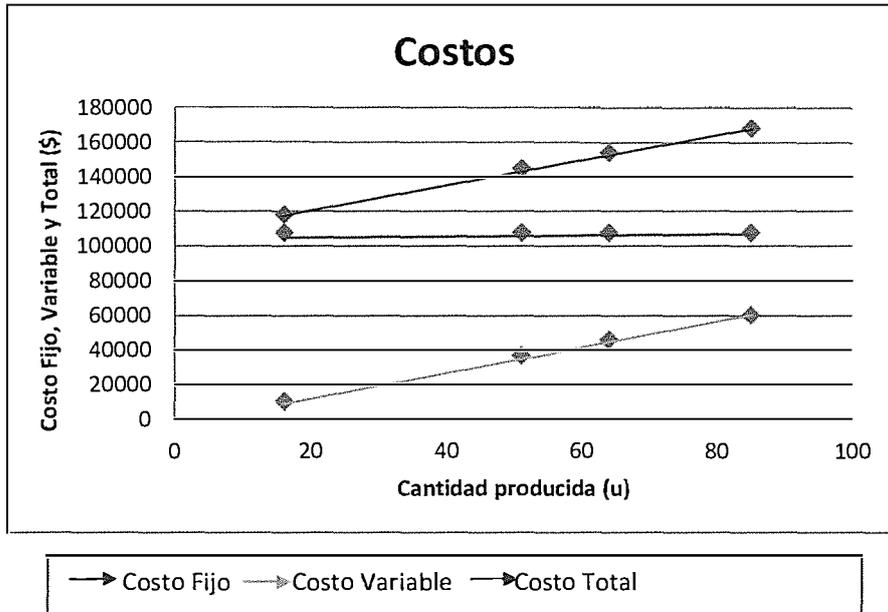
$$\text{Costo Total} = 2512 + 15888$$

$$\text{Costo Total} = 18400$$

La información se clasificó en la siguiente tabla:

	<b>Artefacta</b>	<b>Jaher</b>	<b>Japón</b>	<b>Marcimex</b>
<b>Ingreso Total(US\$)</b>	<u>74700</u>	<u>32500</u>	<u>32130</u>	<u>16400</u>
<b>Costo Fijo(US\$)</b>	3700	3000	2330	2512
<b>Costo Variable(US\$)</b>	<u>73000</u>	<u>32000</u>	<u>31900</u>	<u>15888</u>
<b>Costo Total(US\$)</b>	76700	35000	34230	18400
<b>Beneficio negativo(US\$)</b>	2000	2500	2100	2000

La tabla nos muestra que las empresas han logrado pagar el costo variable con sus ingresos totales, sin embargo no han tenido la posibilidad de pagar el costo fijo por lo que tienen beneficios negativos, es decir pérdidas.



*Monopolio?  
C. Monopolística?  
o regulado?*

Como podemos observar en el gráfico, el ingreso total (precio  $P \times$  por el nivel óptimo de producción) de las empresa solo cubre el costo variable (área verde) y un poco del fijo, más no el costo total medio completo por lo que hay pérdidas. Sin embargo, las

empresas pueden continuar. No obstante, saben que a largo plazo la situación va a mejorar por lo que han decidido continuar.

### III. CONCLUSIONES

Se puede decir que las empresas que venden cocinas de gas están intentando todo lo que está a su alcance por vender la producción que les queda. Sin embargo, se les está haciendo difícil. Esto se debe a que el alto precio del gas genera un gasto inmenso para los consumidores, ya que el precio subirá significativamente, por lo que los demandantes dejarán de comprar el bien. Sin embargo los ofertantes al ser inelásticos, ya que se verán obligados a ir reduciendo el precio del producto para que así las cocinas de gas sean más atractivas, saldrán más afectados. Ya que esto aumentará las pérdidas, pues entre menor sea el precio, menor ingreso obtendrán, conjuntamente de que no podrán maximizar sus beneficios. Además de la contracción de oferta por la imposición del impuesto, los ofertantes han tenido que asumir pérdidas, ya que no cubren los costos fijos, sin embargo han decidido continuar. Es por esto que las medidas que ha tomado el gobierno están perjudicando a los ofertantes en el corto plazo, por lo que se podría decir que son económicamente negativas.

A pesar de que los consumidores aún no están demandando masivamente las cocinas de inducción, pues la instalación de sus casas o negocios son todavía para gas, poco a poco tendrán que ir cambiando. Esto se da, ya que la mayoría de la población no está en la disposición de pagar tan alto valor por el gas, pues significará un incremento altísimo de egresos cada mes. *“Se duplicará el valor de la cocina a gas y si usted es abonado eléctrico y toma la decisión de no contribuir al cambio de la matriz energética y de tener gas, le va a*

costar el gas y la cocina. Es un desincentivo fuerte para las de gas”, dijo la asambleísta del oficialismo Ximena Ponce”.<sup>27</sup>

electividad  
Lp vs CP.

A pesar de que la imposición del impuesto a las cocinas a gas perjudique a los ofertantes, el subsidio a las cocinas de inducción les está beneficiando, pues están logrando expandir demanda. Esto se da, ya que con el subsidio no solo bajan costos para los productores sino también el precio del producto se vuelve relativamente más bajo por lo que los demandantes querrán consumir más de ese bien. Por tanto, el subsidio logrará que los ofertantes a largo plazo maximicen sus beneficios. Además ya que toda la producción es nacional, no solo habrá un crecimiento de la industria de electrodomésticos ecuatorianos (ya que la oferta y la demanda de esta se expande) sino también un crecimiento económico pues el PIB de El Ecuador incrementará.

No obstante se debe tomar en cuenta las limitaciones que tuvo mi investigación, pues no conozco el valor del PIB ni tengo los suficientes datos para calcular aproximadamente a cuanto incrementará por las cocinas de inducción. También, al ver calculado los costos, ya que algunos no me fueron proporcionados la exactitud de mi investigación no es 100% fiable.

En conclusión, el efecto causado por el impuesto del ICE del 100% a las cocinas de gas para los productores de estas es negativo en corto plazo. Sin embargo en el largo plazo, será positivo no solo para los ofertantes sino también para el país por el subsidio a las cocinas de inducción, ya que las empresas maximizarán sus beneficios, aumentarán la producción y se recuperarán de las pérdidas y por tanto habrá un crecimiento económico.

Cambios  
estructurales  
necesarios

---

<sup>27</sup> <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/22/nota/4373231/asamblea-aprueba-ley-que-sube-ice-100-cocinas-gas-elimina-iva>

PI bastante expresada. Separado pero con lides.  
Comentarios conjunción adecuada. Hay un intento  
de desarrollo en algunos versos, pero solo  
se logra parcialmente. Coherencia a l. 515 ec.  
Buen uso de sibilantes/homología ec. en la mayoría  
de los casos, aunque hay algunos errores/capitales.

#### IV. BIBLIOGRAFÍA

*no es fuente  
estada*

##### LIBROS

Blink Jocelyn e Dorton Ian, *Economics*, 2010

##### DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ice-100-cocina-calefon-gas.html>

<http://www.ultimasnoticias.ec/noticias/16394-adios-al-tanque-de-gas.html>

<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/22/nota/4373231/asamblea-aprueba-ley-que-sube-ice-100-cocinas-gas-elimina-iva>

<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/salario-basico-ecuador-trabajadores.html>

<http://www.eldiario.ec/temas/sueldo-basico-ecuador/>

<http://www.industrias.gob.ec/?s=cocinas+de+gas>

*fuente?*

## V. ANEXOS

### i. Promedios

#### Artefacta

$$\begin{aligned}\text{Precio promedio antes del impuesto} &= \frac{(300 + 600)}{2} \\ &= 450\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Precio promedio después del impuesto} &= \frac{(800 + 1000)}{2} \\ &= 900\end{aligned}$$

#### Jaher

$$\begin{aligned}\text{Precio promedio antes del impuesto} &= \frac{(700 + 1200)}{2} \\ &= 950\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Precio después del impuesto} &= \frac{(400 + 900)}{2} \\ &= 650\end{aligned}$$

Japón

Precio promedio antes del impuesto =  $\frac{(660 + 1200)}{2}$

2

= 930

Precio promedio después del impuesto =  $\frac{(120 + 900)}{2}$

2

ii. Entrevistas I

PRIMERA SECCIÓN: COCINAS DE GAS					
PREGUNTAS		ARTEFACTA	JAHER	JAPÓN	MARCIMEX
1.	¿Cuántas marcas de cocinas de gas venden en el local?	3	4	4	2
2.	¿Cuál es el rango de precios de las cocinas a gas?	800 - 1.000	400 - 900	120 - 900	820
3.	¿Cuántas cocinas de gas se vendieron durante los siguientes períodos?				
	¿Cuántas unidades vendidas?				
	nov-2013	60	45	40	20
	dic-2013	60	55	40	30
	ene-2014	40	15	15	15
	nov-2014	20	20	20	4
	dic-2014	20	10	20	1
	ene-2015	3	5	8	0
	Montos US\$				
	nov-2013	300 - 600	700 - 1200	660-1200	555
	dic-2013	300 - 600	700 - 1200	660-1200	555
	ene-2014	800 - 1000	400-900	120 - 900	820
	nov-2014	800 - 1000	400 - 900	120 - 900	820
	dic-2014	800 - 1000	400 - 900	120 - 900	820
	ene-2015	800 - 1000	400 - 900	120 - 900	820

4.	¿Cuántas cocinas son de fabricación nacional?	90%	100%	90%	100%
5.	¿Cuántas cocinas son de fabricación extranjera?	10%	0%	10%	0%
6.	En este momento, ¿Cuántas cocinas de gas tienen en el almacén?	4	1	2	6
7.	¿Incrementarán el stock de cocinas de gas?	No	No	No	No
8.	Debido al impuesto del 100%, ¿Cuántas cocinas de gas se planean vender durante el año 2015?	Conseguirán las que pidan	Al mes, solo las que los clientes las pidan	Solo van a vender el stock	Solo lo que tiene en stock, ya no van a vender
9.	¿Cuál ha sido el efecto en la venta de cocinas a gas después de la imposición del impuesto?	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
10.	¿Existen pérdidas debido a la imposición del impuesto del 100% en las cocinas de gas?	Si, puesto que más tiempo en percha mas se devalúa y se pierde plata	Si, puesto que ya no demandan cocinas a gas y el stock se mantiene	Sí, pues nos hemos quedado con el stock y nadie las quiere comprar	No se han vendido muchas, más no hay grandes pérdidas

11.	¿A cuánto ascienden las pérdidas por este motivo?  ¿Cuál es el efecto?	2000	2500	2100	2000
12.	¿Cuáles son las medidas que se han tomado o se tomarán para eliminar los efectos del impuesto?	Marketing y promociones	Bajar el precio, prefieren vender a quedarse con el stock	Publicidad, mejor atención, hasta acabar stock	La fábrica dejará de producir las cocinas a gas y aumentará la producción de las de inducción por lo que el efecto del impuesto no será tan negativo
13.	Costos Fijos	3700	3000	2330	2512

SEGUNDA SECCIÓN: COCINAS DE INDUCCIÓN					
PREGUNTAS		ARTEFACTA	JAHER	JAPÓN	MARCIMEX
13.	¿Cuántas marcas de cocina de inducción venden en este local?	4	2	3	2
14.	¿Cuál es el rango de precios de las cocinas de inducción?	279 - 820	300 - 800	300 - 680	280 - 680
15.	¿Cuántas cocinas de inducción se vendieron durante los siguientes períodos?				
	¿Cuántas unidades vendidas?				
	nov-2013	-	-	-	-
	dic-2013	-	-	-	-
	ene-2014	-	25	-	-
	nov-2014	40	30	14	30
	dic-2014	50	30	15	40
	ene-2015	35	15	3	10
	Montos US\$				
	nov-2013	-	-	-	-
	dic-2013	-	-	-	-
	ene-2014	-	300 - 800	-	-
	nov-2014	279 - 820	300 - 800	300 - 680	280 - 680
	dic-2014	279 - 820	300 - 800	300 - 680	280 - 680
	ene-2015	279 - 820	300 - 800	300 - 680	280 - 680

16.	¿Cuántas cocinas son de fabricación nacional?	100%	100%	100%	100%
17.	¿Cuántas cocinas son de fabricación extranjera?	0%	0%	0%	0%
18.	En este momento, ¿Cuántas cocinas de inducción tienen en el almacén?	14	9	8	10
19.	¿Cuántas cocinas de inducción se planean vender durante el año 2015?	100 por mes	30 por mes	50 por mes	40 por mes
20.	¿La oferta de cocinas de inducción cubre la demanda de este tipo de cocinas?	Si	Si	Si	Si
21.	¿Van a producir o importar más cocinas de inducción?  Aproximadamente, ¿Cuántas unidades aumentarán y a qué precio?	Van a aumentar el número de cocinas pero los precios van a mantener	El precio van a mantener y aumentarán el número conforme su demanda	El número de cocinas van a aumentar un 40% y el precio lo van a mantener	Van a aumentar la producción, 11 modelos, los precios van a mantener

22.	¿El beneficio promedio obtenido por la venta de cocinas de inducción es mayor, igual o menor al beneficio obtenido por la venta de cocinas a gas?	Al comienzo menor pero luego va a ser igual	El beneficio va a ser igual	El beneficio es menor en estos momentos	Al principio fue menor, pero en los meses de nov., dic. y ene el beneficio fue igual
23.	¿La gente ya está empezando a demandar más cocinas de inducción que de gas?	Si	Si	Si	Si
24.	¿Qué políticas se han desarrollado para incrementar la venta de cocinas de inducción?	Facilidades de pago y de instalación	Publicidad y promoción	Mejorar el diseño y el gobierno ayuda con la publicidad	Personalizamos la atención al cliente y el gobierno está ayudando con la publicidad
25.	¿Cuál es el impuesto que se paga al adquirir una cocina de inducción?	No hay impuesto IVA = 0	Cero impuesto	0% de IVA	Ninguno

### iii. Entrevistas II

#### Artefacta



En ambas fotografías estoy entrevistando al jefe de almacén de Artefacta. Quién además de proporcionarme datos útiles para mi investigación, me mostró la producción tanto de cocinas de gas como de inducción.

Jaher



En ambas fotografías estoy entrevistando al jefe de almacén de Jaher. Quién además de proporcionarme los datos de su empresa me indicó las diferencias entre la cocina de inducción y la de gas muy detalladamente.



## Japón



En ambas fotografías estoy entrevistando al jefe de almacén de Japón, quien además de mostrarme cada tipo de cocina me proporciona los datos de su empresa que permitieron mi investigación.



Marcimex



En ambas fotografías me encuentro con el jefe de almacén de Marcimex, quién me proporcionó de datos útiles que sirvieron en mi investigación. Además me mostrarme tantas cocinas de inducción como de gas.

**iv. Empresas**



El almacén Marcimex, uno de los cuatro almacenes en los cuáles base mi investigación.



El almacén Artefacta, uno de los cuatro almacenes en los cuáles base mi investigación.



El almacén Jaher, uno de los cuatro almacenes en los cuáles base mi investigación.



El almacén Japón, es uno de los cuatro almacenes en los cuáles base mi investigación.



Los cuatro almacenes que permitieron la realización de esta investigación. Se encuentran todos en el sector de las Naciones Unidas, Quito-Ecuador.

v. **Extra**



Una de las pocas cocinas de gas que se encuentra en el almacén de Artefacta.



Una cocina de inducción en el Almacén Marcimex.



Publicidad para atraer clientes, en la cual recalcan el financiamiento del gobierno, es decir, el apoyo de este hacia la compra de cocinas de inducción.