



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

REPÚBLICA DEL ECUADOR

Instituto de Altos Estudios Nacionales

UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

III PROMOCION MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

TITULO

Salvaguardias comerciales, riesgos fiscales para su aplicación: Análisis de las salvaguardias antes y después de su imposición, afectación comercial y financiera en la empresa Cegasupply S.A. en su segmento formas metálicas y herrajes.

Tesis para optar
Al título de Magister en Administración Tributaria

AUTORA: Clara Yánez Rodríguez

DIRECTOR: Ms. C. María Elena Romero

GUAYAQUIL, ENERO 2016

AUTORIA

Yo, Clara Ruth Yánez Rodríguez, CI 0918156522 declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así cómo, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de la autora de la Tesis.



FIRMA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo en publicaciones para lectura seleccionada o fuente de investigación, siempre dando a conocer el nombre del autor y respetando la intelectual del mismo.

Guayaquil, enero 2016



FIRMA

Resumen

Variables macroeconómicas generadas desde el año 2007, generaron la adopción de medidas para aplacar el impacto de las mismas en la economía de Ecuador. Una de estas medidas es la adopción de Salvaguardias comerciales temporales. Las salvaguardias comerciales son medidas temporales usadas para proteger a determinado sector. El presente estudio hace un análisis desde una industria con un proceso artesanal de producción de formas metálicas y herrajes, tales como llaveros, posavasos, tarjeteros, etc. como y lunas, medias lunas, cuadrantes, hebillas, etc., que son usados en la industria del calzado, carteras, ropa, principalmente, Esta tesis evalúa si la salvaguardia comercial es una medida favorable a la industria local teniendo como competencia principal en la producción de estos productos a países como China, Perú, Colombia, Brasil, que poseen ventajas competitivas por sus costos en mano de obra y materiales, considerando además que esta medida no afecte a la materia prima que la empresa usa en su producción.

Estas ventajas que poseen los países competidores se generan por ciertos factores como, diferencia en el tipo de cambio, disminución en los costos de transporte, mejor tecnología, entre otros. Para comprender de mejor manera la producción se realiza una descripción del proceso de fabricación.

Se realiza un análisis del costo de producción del producto, las importaciones de los mismos bajo las partidas arancelarias específicas. El análisis es realizado considerando las importaciones 2014 a 2015 para medir variaciones ante la imposición de la medida, su afectación en la demanda del producto, el riesgo de uso de otra partida arancelaria para evadir. La empresa proporcionó su datos comerciales desde mayo 2015, se realiza un comparativo con datos obtenidos de una empresa similar del año 2014.

Palabras clave: Salvaguardia comercial, formas metálicas, herrajes.

Abstract

Macroeconomic variables generated since 2007, led to the adoption of measures to appease their impact on the economy of Ecuador. One such measure is the adoption of temporary trade Safeguards. Commercial safeguards are temporary measures used to protect particular sector. This study presents an analysis from an industry with an artisan production process of metal shapes and fittings such as key chains, coasters, card, etc. as and moons, crescents, dials, buckles, etc., which are used in the footwear, handbags, clothing, mainly This thesis evaluates whether the commercial safeguard is a favorable local industry as having as its main competition in the production of these products to countries like China, Peru, Colombia, Brazil, which have competitive advantages for their costs in labor and materials, and considering that this measure will not affect the raw materials the company uses in its production.

These advantages have competing countries are generated by certain factors such as difference in the exchange rate, decrease in transportation costs, better technology, among others. To better understand a description of the production manufacturing process is performed.

An analysis of the cost of producing the product, imports of the same under the specific tariff items is performed. The analysis is carried out considering imports from 2014 to 2015 to measure variations to the imposition of the measure, its involvement in product demand, the risk of use of another tariff heading to evade. The company provided its commercial data since May 2015, a comparison with data from a similar company is realized in 2014.

Keywords: Commercial Safeguard, Metal forms, Fittings

Dedicatoria

Dedico esta tesis de manera especial a mi mamá por su apoyo físico y luego espiritual, a mi papá, a mi esposo y a mi hija Nahomi.

Agradecimientos

Gracias a Dios, que siempre guía mis actos, a mis maestros y compañeros por sus enseñanzas y compartir sus experiencias, a la Ms. C. Maria Elena Romero por su apoyo brindado para la culminación de esta tesis.

Tabla de contenido

Introducción.....	4
Capítulo 1 Planteamiento del problema.....	7
Hipótesis.....	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos.....	14
Capítulo 2 Marco Teórico.....	16
2.1 Conceptos.....	16
2.1.1 Concepto de Impuestos.....	16
2.1.2 Definiciones en comercio exterior.....	18
2.1.3 Otros conceptos.....	18
2.2 Antecedentes de Cegasupply S.A.....	19
2.3 Análisis de Cegasupply S.A.....	20
2.4 Análisis de Salvaguardias en otros países.....	23
Capítulo 3 Marco metodológico.....	28
3.1 Metodología de la investigación.....	28
3.2 Análisis financiero de Cegasupply S.A.....	29
Capítulo 4 Análisis de la propuesta y evaluación de resultados.....	40
4.1 Análisis de costos.....	40
4.2 Información de importaciones.....	45
4.2.1 Importación de Productos con la partida 308.90.00.00.....	45
4.2.2 Importación de alambre información de proveedor principal para Cegasupply.....	47
4.2.3 Importación de productos bajo la partida 7326.90.90.00.....	50
4.2.4 Ventas enero a abril 2015 de empresa de Formas Metálicas.....	52
4.2.5 Análisis de sensibilidad sobre costos y precios de la línea formas metálicas y herrajes.....	53
4.3 Análisis de Sensibilidad de la empresa Cegasupply S.A.....	55
Conclusiones.....	57
Recomendaciones.....	58
Lista de referencias.....	59

Lista de tablas

Tabla 1 Ventas de enero a abril 2015 de la empresa facilitadora del conocimiento del proceso.....	29
Tabla 2 Ventas de mayo de diciembre 2015 de la línea formas metálicas y herrajes.....	37
Tabla 3 Resumen de importaciones partida arancelaria 8308.90.00.00.....	46
Tabla 4 Importación de alambre Proveedor año 2014.....	48
Tabla 5 Importación de alambre Proveedor año 2015.....	49
Tabla 6. Importación partida 7326.90.90.00 año 2014.....	50
Tabla 7. Importaciones partida 7326.90.90.00 año 2015.....	51
Tabla 8 Ventas de la línea formas metálicas de Enero a Abril 2015.....	52
Tabla 9 Ventas de formas metálicas y herrajes de Mayo a Diciembre 2015.....	52
Tabla 10. Calculo de recaudación con una salvaguarda del 15% sobre los herrajes.....	54
Tabla 11. Estados de resultados proyectados bajo 3 niveles de venta.....	55
Tabla 12. Estados de resultados proyectados bajo 3 niveles de venta.....	56

Lista de figuras

Figura1. Gráfico PIB 2010-2015.	8
Figura2. Balanza Comercial cuenta corriente cuarto trimestre cada año desde 2000 hasta 2015.....	9
Figura3. Tipo cambio dólar por euro.	10
Figura4. Tipo cambio pesos colombianos por dólar.....	11
Figura5. Máquina de preformado	32
Figura6. Caldero	33
Figura7 Inyectora.....	33
Figura8. Pulidora.....	34
Figura9. Proceso manual de Pulido	34
Figura10. Tinas para baño de níquel, bronce, grafito	35
Figura11. Producto terminado Formas Metálicas	36
Figura12. Máquina troqueladora y prensadora para herrajes.....	36
Figura13. Producto terminado Herrajes	37
Figura14. Costos de producción de Llaveros, y otros productos, fundición.....	41
Figura15. Costos de producción de Llaveros, y otros productos, acabados níquelado.....	43
Figura 16 Costos de producción de Llaveros, y otros productos, acabados acabados	44

Introducción

En el año 2007, se inició una estabilidad política, lo cual permitió cambios en la producción, comercio, inversiones, que traerían consigo una mejora económica.

Dentro de estos cambios está la creación de la Ley de Equidad Tributaria en dic 2007, que entró en vigencia en el año 2008, la creación del Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones en dic del 2010, el mismo que entró en vigencia en el año 2011.

En la Ley de Equidad Tributaria se establecieron Impuestos especiales para algunos productos, el ICE impuso tarifas a las bebidas alcohólicas por el grado de alcohol, un valor fijo a los cigarrillos, impuesto a los perfumes, ropa, zapatos, vehículos, etc.

Se implementó el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE como impuesto fijo mensual de acuerdo al nivel de ventas, reemplazando al Impuesto al Valor Agregado y al Impuesto a la Renta para mejorar la cultura tributaria en sectores informales, se aplica en 8 actividades.

Además la creación de impuestos reguladores como el Impuesto a la salida de capitales, la creación del Impuesto a los activos en el exterior, como cambios importantes iniciales del Gobierno del Presidente Rafael Correa (período 2007-2012).

El Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones, contempla entre otros, la reducción progresiva de tres puntos porcentuales de Impuesto a la renta para incentivar la inversión, pasó del 25% al 22%, la normativa aduanera en lo referente a las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, ZEDE¹, cambiando el concepto físico de Zona Franca, otros incentivos a la Inversión sobre compras de maquinaria, la promoción al trabajo digno, la transformación productiva.

¹ ZEDE, Zona Especial de Desarrollo, Destino aduanero en espacios delimitados del territorio nacional en áreas geográficas delimitadas para asentar nuevas inversiones.

Lo detallado en este período desde el 2007 hasta el 2011 mostraba un futuro de estabilidad y crecimiento económico. A partir del año 2012 se empieza un decrecimiento, con un nivel aún de estabilidad, tal como se lo aprecia en la figura 1, Gráfico PIB 2010 - 2015.

Ecuador es menos competitivo, con la baja del precio del petróleo se tuvo un mayor déficit en la balanza comercial llegando a un déficit de 6640 millones de dólares, de acuerdo a las cifras presentadas por el Banco central del Ecuador en cuarto trimestre del año 2012.

El gobierno se ve obligado a tomar nuevas decisiones, esta es la implantación de las salvaguardias comerciales en aproximadamente el 33% de las partidas arancelarias.

Esta idea, tiene para el gobierno algunos objetivos, que a criterio del presente trabajo es la mejora en la competitividad de los productos ecuatorianos frente a los productos chinos, colombianos, peruanos, lo cual al crear una oferta interna permitiría una mejora en la balanza de pagos, y el efecto de recaudación.

Ante esto se ve atractiva la creación de empresas de producción a través de incentivos, que generaran empleo y crecimiento económico. Estas empresas deben alinearse a un abastecimiento de la demanda de productos con valor agregado.

Con esto conscientes de que el Ecuador necesita cambiar su matriz productiva y pasar de ser un país con productos de productos primarios, sobre todo agrícolas, dentro de los cuales está el banano, camarón, flores, a ser un país que produce bienes con valor agregado, que permitan activar la industria.

La empresa Cegasupply ve como oportunidad la creación de las salvaguardas para obtener un mercado que por precio no lo ha podido alcanzar, puesto que sus precios en estos productos no son competitivos en relación a países como China, Colombia, Perú.

Esta tesis realiza un análisis de la situación de los costos de la empresa con salvaguardas y sin salvaguardas a los productos que fabrica en su línea formas metálicas y herrajes.

En el capítulo 1 se consideran aspectos generales del tema a tratarse, el planteamiento del problema y los objetivos.

En el capítulo 2 se detalla el marco teórico, conceptos que permitirán la mejor comprensión de tema y una descripción de la empresa objeto de estudio

El capítulo 3 contiene el marco metodológico, la descripción del proceso de producción y el análisis en cifras de la empresa.

Dentro del capítulo 4 está la descripción de los costos aplicados al producto, la presentación de las importaciones de productos similares a los producidos por la empresa, y el análisis de sensibilidad con variables aplicadas como las salvaguardias comerciales.

Capítulo 1 Planteamiento del problema

Desde el año 2000, la dolarización en el Ecuador marcó una serie de cambios económicos, políticos, administrativos, que unida a otras variables llevó a Ecuador a un crecimiento sostenible, mejorando la calidad de vida de muchos ecuatorianos.

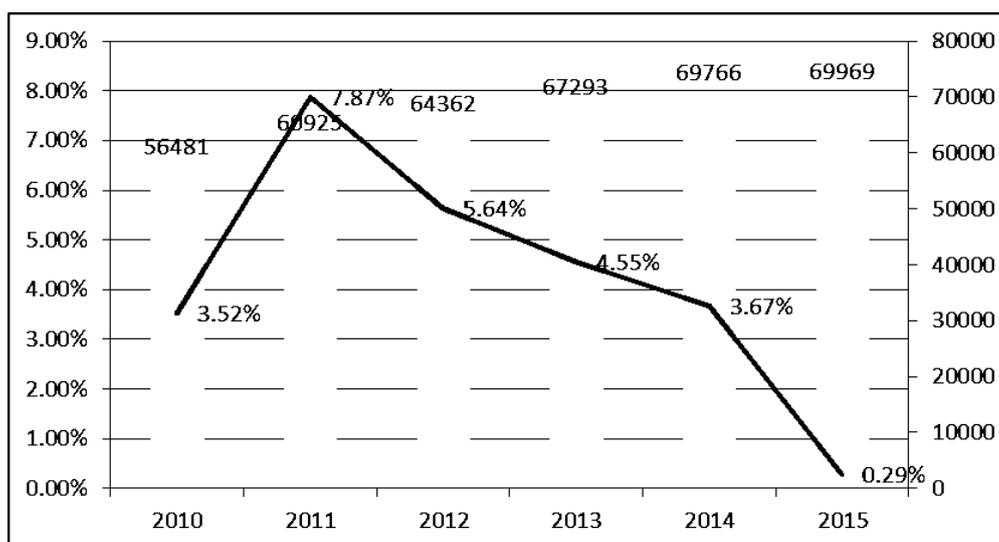
En la Figura 1. Gráfico PIB 2010 – 2015, elaborado con los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, Sistema de Información Macroeconómica, Balanza de Pagos, se observa un crecimiento sostenido hasta el año 2011, llegando a un 7,87%, a partir del año 2012 fue disminuyendo su crecimiento, hasta llegar a un crecimiento de 0,29% en el 2015.

Hasta el 2011 se considera una época de bonanza, por la generación de empleo y la inversión principalmente del gobierno en Obras como, carreteras, Hospitales, nuevos otros con mejoras en la infraestructura, educación, entre otras, las cuales apuntan a lograr el buen vivir.

El término buen vivir fue adoptado en base a las políticas aplicadas por el Gobierno del Ec. Rafael Correa Delgado desde el año 2009 con el Plan Nacional del Buen Vivir que tiene dentro de sus objetivos el desarrollo nacional sustentable, la erradicación de la pobreza y la redistribución de la riqueza, así mismo a trabajar en un ambiente sano, a respetar a la naturaleza, a la salud, educación, lo cual genera bienestar. Ediciones Legales Plan Nacional del Buen Vivir (2009-2013) (2013-2017).

Con el crecimiento económico en los primeros años, y la estabilidad del dólar se estimuló la demanda de muchos bienes que antes eran lejanos por la variabilidad del tipo de cambio, llamando la atención a la compra de bienes importados básicos y suntuarios, que resultan más asequibles en el exterior por precio, calidad, variedad.

Figura1. Gráfico PIB 2010-2015.



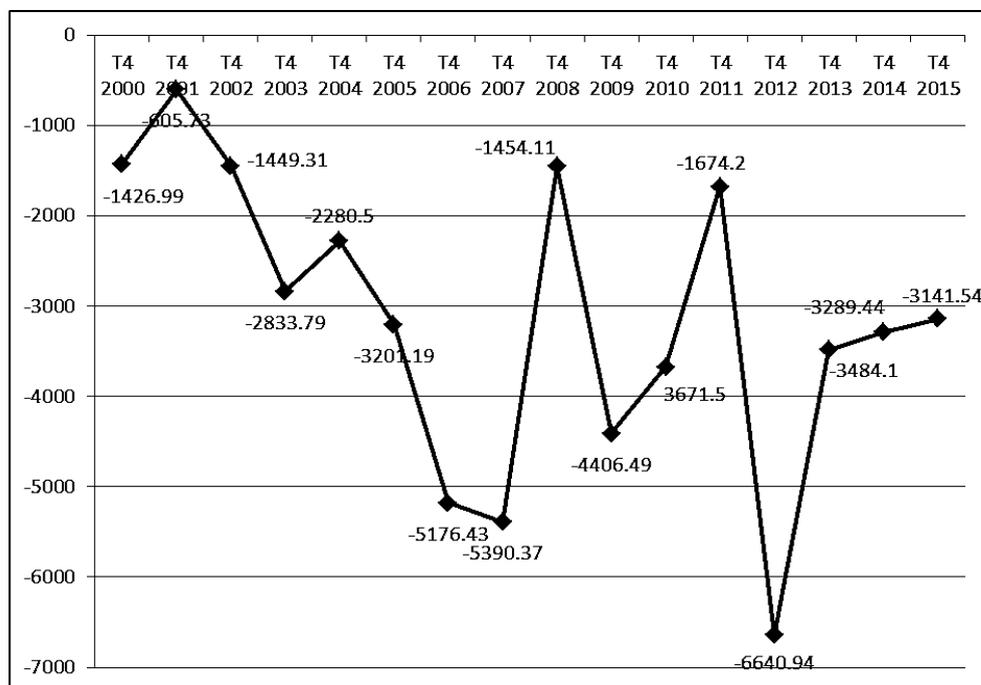
Elaborado por: La autora

Fuente: Banco Central del Ecuador, BI Sistema de Información Macroeconómica (2016)

Esta disminución en el crecimiento económico se debe entre otros factores a la variación en el precio del petróleo, que pasó de un precio de US\$ 24,90 por barril en el año 2000 a US\$ 83 por barril en el año 2009, año en el que empezó su decrecimiento, llegando a un nivel de US\$ 38 promedio al mes marzo 2016.

La variación en el precio del petróleo causó además un decrecimiento en la Balanza Comercial ecuatoriana, recibiendo menos divisas por el crudo exportado, en el 2013 se exportó 14.107 millones de dólares y en el año 2015 se exportó 6.660 millones de dólares, causando una diferencia de 7.447 millones de dólares, de acuerdo a las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador en su Sistema de Información Macroeconómica (2016).

Figura2. Balanza Comercial cuenta corriente cuarto trimestre cada año desde 2000 hasta 2015.



Elaborado por: La autora

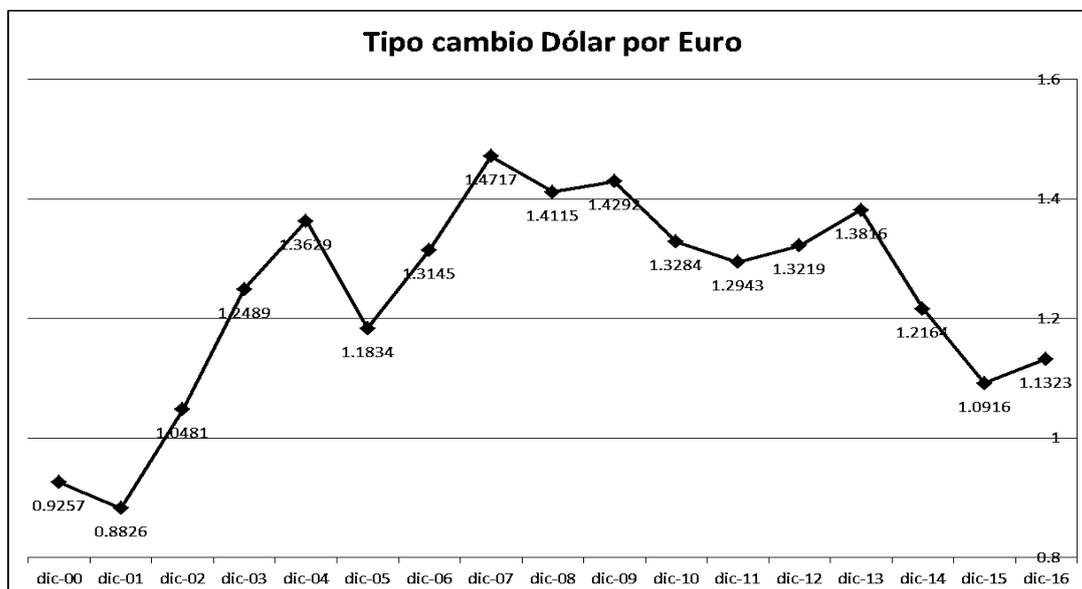
Fuente: Banco Central del Ecuador, BI Sistema de Información Macroeconómica (2016)

La disminución del ingreso y la rigidez en la moneda, hizo que el gobierno tome decisiones, dentro de las cuales estuvieron las salvaguardias comerciales.

De lo anterior tenemos al dólar como otro factor influyente, La Figura 3. Tipo de Cambio Dólar por Euro, muestra la relación del dólar frente al euro, que tuvo un comportamiento devaluatorio en relación al euro desde el año 2005 al año 2007, siendo el 2007 el año con mayor devaluación del dólar, haciendo en estos años más atractivas las exportaciones por la demanda de productos generadas en el exterior, sumado a los precios del petróleo, el dólar se mantuvo con niveles en su precio más o menos estables hasta el año 2013, que empezó una revaluación, este escenario coincide con el comportamiento en las otras variables.

Al no tener control sobre la moneda no se puede generar un manejo interno de la misma como la devaluación, causando que el déficit sea más difícil de solventar.

Figura3. Tipo cambio Dólar por Euro.



Elaborado por: La autora

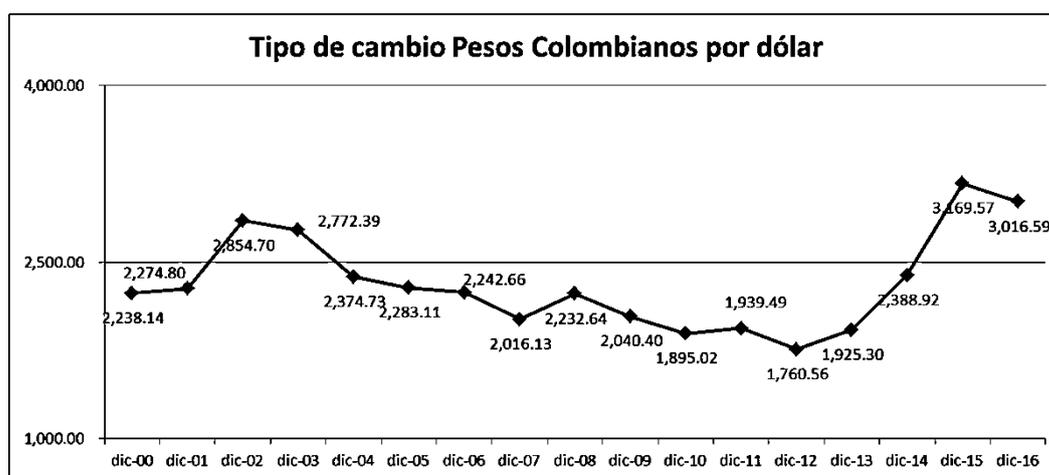
Fuente: Banco Central del Ecuador, Cotizaciones (diciembre 2000 - diciembre 2016)

Desde el año 2008, se implantaron algunas restricciones arancelarias ante crecimiento de las importaciones de los productos desde china, Colombia y Perú, afectó a algunos sectores entre los cuales está el textil, calzado, talabartería; los herrajes son usados como accesorios en estas industrias; el aumento de las importaciones de estos productos terminados disminuye la posibilidad de crecimiento en estos sectores.

De acuerdo a las cifras presentadas por Cobus Group Ecuador en su portal suscrito de información de importaciones y exportaciones, Colombia exportó a Ecuador bajo la partida 7326.90.90.90.00, que abarcan las demás manufacturas de hierro y acero, durante el año 2009 las importaciones presentan una cifra de US\$ 38.275, en el 2011 pasó a US\$ 1'674.912, que marca un crecimiento muy rápido en las importaciones desde Colombia bajo la partida descrita, en el 2013 llega a US\$ 2'190.703 que presenta aún tendencia de crecimiento,

teniendo una baja en el 2014 donde presenta una cifra de US\$ 1´711.551 y en el 2015 se presenta un nuevo crecimiento en las importaciones, llegando a US\$ 1´831.964. En el capítulo 4 se clasifican los productos dentro de la partida, considerando para el análisis los productos de formas metálicas como llaveros, pines, adornos, accesorios, que constituyen aproximadamente el 49% en el año 2014 y el 45% en el año 2015.

Figura4. Tipo cambio Pesos colombianos por Dólar



Elaborado por: La autora

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cotizaciones (diciembre 2000 - diciembre 2016)

La Figura 4. Tipo de cambio Pesos colombianos por Dólar permite observar el comportamiento del dólar frente al peso, lo cual también es uno de los factores que afectan en el crecimiento de las importaciones, el dólar se aprecia en relación al peso desde el año 2012, haciendo más atractivas las importaciones.

Los productos importados desde Colombia tienen características diferentes a los que se analizan en la siguiente partida, donde se toman las importaciones desde Perú, considerando sólo los correspondientes a herrajes.

Las importaciones bajo la partida 8308.90.00.00, desde Perú a Ecuador han tenido una variación significativa, en el 2009 US\$ 32.023 se importaron bajo esta partida, en año 2011

baja a US\$ 10.625, en el 2013 tiene un incremento llegando a US\$ 59.741, en el 2014 se incrementan las importaciones a US\$ 119.606 y en el 2015 llega a US\$ 285.856.

De acuerdo a las cifras presentadas por el portal suscrito Cobus Group Ecuador, consulta de importaciones, desde Perú, las compras de este producto en el año 2009 fueron el 11% en relación al año 2015, por lo que se puede deducir que la producción local tuvo una mayor participación en el mercado.

Como otra de las variables a considerar está el salario básico que tuvo una variación importante, pasando de un sueldo básico de US\$ 66,65 en el año 2000, inicios de la dolarización, de acuerdo a las cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador en su Boletín de Estadística Mensual 1798 de diciembre 2001, a US\$ 354,00 en el año 2015. Banco Central del Ecuador, Boletín de Estadística mensual 1966 de diciembre 2015

El costo de la canasta básica en el año 2000 fue de US\$ 178,75, pasando a US\$ 673,21 en diciembre de 2015, de acuerdo a las cifras publicadas en por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en su publicación Ecuador en cifras IPC-Canasta, diciembre 2015, canasta familiar básica base: noviembre 1982=100, Canastas Analíticas, canasta Familiar Básica y Canasta familiar vital de la economía dolarizada, diciembre (2015)

Estos cambios permitieron a muchas personas mejorar su nivel de vida, adquirieron bienes inmuebles, mejoraron su consumo.

De acuerdo a las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y censos, INEC los permisos de construcción entre el año 2006 y 2011 se incrementaron en un 57%, decreciendo en cambio del 2011 al 2014 en un 54%, manteniéndose como la ciudad que obtuvo más permisos de construcción a Guayaquil, de acuerdo a las cifras presentadas en el anuario de edificaciones 2014, este decrecimiento puede considerarse como resultado de la disminución de dólares, por el déficit en la balanza comercial, la reducción en el crecimiento económico

de acuerdo al PIB. Para incentivar la compra de viviendas y fomentar el consumo, el gobierno reguló tasas de interés y costos en los bancos, estableciendo tasas preferenciales para la compra de vivienda, el BIESS también presentó ofertas de préstamos hipotecarios, se establecieron tasas fijas para las empresas, se definieron las tasas de consumo.

Un punto que no se debe dejar pasar es la inestabilidad política desde el año 2000 hasta el año 2007, es otra de las variables que se deben considerar. Ecuador ha pasado por algunos presidentes con Gobiernos inconclusos, así en el año 2000 asumió la presidencia el Dr. Gustavo Noboa, luego que fuera derrocado el Dr. Jamil Mahuad, terminó su período en el año 2002, luego fue elegido presidente el Crnel. Lucio Gutierrez, a quien se le interrumpió la presidencia en el año 2005, asumiendo entonces la presidencia el Dr. Alfredo Palacio hasta el año 2007, año en el cual el país tomó la decisión de cambiar a una corriente que traía ofertas de cambio de igualdad, buen vivir, desarrollo, y fue elegido el Ec. Rafael Correa, quien se ha mantenido en el mandato, terminando su período en el año 2017.

Bajo la premisa de poca competitividad, el aumento de las importaciones, la revaluación del dólar, condujo al gobierno a tomar decisiones urgentes que permitan equilibrar en algo ésta pérdida de competitividad y lograr a la par un aumento en la recaudación de impuestos ante la caída del precio del petróleo.

Una manera eficiente de hacerlo fue través de la imposición de medidas arancelarias específicas sobre ciertos productos, que se definieron como Salvaguardias comerciales temporales, con una duración limitada, adicionales a los aranceles y otros impuestos específicos sobre otros productos para proteger la producción nacional, ejemplo en los zapatos y la ropa; o para desestimular el consumo como fue en los licores y cigarrillos, entre otros.

La presente tesis hace un estudio sobre el un antes y después de la aplicación de salvaguardas comerciales en una empresa PYME que posee tres líneas comerciales, la primera es la producción de goma, la segunda venta de suministros y la tercera línea la producción de productos formas metálicas y herrajes.

Fue escogida la línea de formas metálicas por considerarse una oportunidad de aportar con trabajo, y crecimiento en la pequeña industria, puesto que tiene opciones de crecimiento si tomamos las importaciones realizadas durante el 2014 y 2015 de productos iguales y similares que pueden ser fabricados localmente por esta empresa.

Hipótesis

La empresa Cegasupply por la aplicación de las salvaguardias comerciales disminuyó el 60% en ventas.

Objetivo general

Determinar los efectos en la aplicación de salvaguardias comerciales temporales a la línea de productos formas metálicas y herrajes de la empresa Cegasupply S.A., en su entorno comercial y financiero.

Objetivos específicos

1. Identificar las partidas arancelarias usadas en la importación de productos de la línea formas metálicas y herrajes.
2. Determinar la variación de las importaciones en las partidas arancelarias que afectan a la línea formas metálicas y herrajes.
3. Analizar la rentabilidad de la línea de formas metálicas y herrajes de la empresa Cegasupply S.A. con salvaguardias comerciales y sin salvaguardias comerciales en la materia prima.

4. Analizar el impacto de una salvaguardia comercial en el precio del producto terminado importado desde China, Colombia y Perú en la línea formas metálicas y herrajes.

Capítulo 2 Marco Teórico

Las salvaguardias constituyen herramientas limitantes del comercio, aceptadas para nivelar las balanzas comerciales de países en desarrollo o para corregir fallas de mercado, se ha aplicado durante muchos años, principalmente en la producción agrícola en algunos países de la región, hoy resulta un tema de análisis por el impacto y el número de productos con salvaguardia comercial.

Para el desarrollo del presente estudio se considerará el análisis inicial de algunos conceptos básicos que enmarcan el tema a describir y analizar.

2.1 Conceptos

2.1.1 Concepto de impuestos

Según Stiglitz, en su libro Economía del Sector Público (2000), los Impuestos son tan antiguos como la creación de los estados, y que a diferencia de la mayoría de transferencias de dinero de una persona a otra, los impuestos son obligatorios.

Tanto los impuestos en Comercio Exterior, como los impuestos determinados internamente en un país buscan cumplir los principios de la tributación:

- Eficiencia
- Sencillez
- Flexibilidad
- Responsabilidad
- Justicia

Los impuestos influyen en la organización de la economía, un impuesto puede sentirse antes de aplicarlo, sólo con el anuncio, con el anuncio de las salvaguardias comerciales en el 2015 subieron los precios de muchos productos que no fueron afectados por la medida, porque los impuestos afectan a la conducta económica de los individuos.

En Comercio Exterior existen algunos tipos de impuestos que son considerados indirectos, ya que no se aplican a la renta sino al producto, estos impuestos pueden ser Aranceles, Sobre Tasas arancelarias y Salvaguardias.

De acuerdo a lo expresado por Yañez, J. en su publicación Impuestos al Comercio Exterior, uno de los propósitos del arancel es generar protección al valor agregado nacional, protege a los productores nacionales de la competencia extranjera. Mientras más alta es la medida, menos será importado el producto.

Las Salvaguardias comerciales, de acuerdo a la Organización Mundial de Comercio, pueden ser aplicadas cuando existe aumento significativos en las importaciones o existe un daño grave o amenaza para la producción nacional.

Por los factores ya detallados como variación en el tipo de cambio, la variación en el precio de petróleo, la disminución de la brecha en la canasta básica, por la búsqueda de cambios en la matriz productiva del país, el Gobierno representado por el Ec. Rafael Correa Delgado implantó las salvaguardas al 33% aproximadamente de las partidas arancelarias, sin afectar materias primas, sino a productos terminados.

En la resolución No. 011 – 2015 El Pleno de Comercio Exterior resuelve establecer la Sobretasa Arancelaria de carácter temporal, afectando a las subpartidas descritas en el anexo de la resolución, la misma que es adicional a los aranceles aplicables vigentes, esta resolución entró en vigencia el 11 de marzo de 2015.

El 11 de diciembre de 2015, mediante Resolución No. 046 – 2015, el Pleno del Comité de Comercio Exterior resuelve reformar el anexo de la resolución No. 011 – 2015 de conformidad al anexo descrito en la presente resolución, eliminándose la sobretasa en algunos productos, como materias primas, insumos para productores y exportadores, así

como otros necesarios para contrarrestar la emergencia por el fenómeno del niño y por la eventual erupción del volcán Cotopaxi.

Los herrajes no tienen afectación de salvaguardias comerciales, los productos de formas metálicas en cambio si fueron afectados con el 15% de la sobre tasa en la primera resolución, y en la resolución de diciembre no fueron considerados dentro del listado de los productos afectados.

2.1.2 Definiciones de Comercio Exterior

Salvaguardas.- Medidas temporales a las que acude un país para proteger a determinadas industrias, ya sea porque se encuentran dañadas o por existir una amenaza de daño grave por diferentes motivos.

Partida Arancelaria.- Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos.

Balanza comercial.- Consiste en el registro que un país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que se ejecutan durante un período de tiempo determinado (Portal de información Fiel Web, Ediciones Legales, definiciones, año 2016).

2.1.3 Otros conceptos

Infracción Tributaria.- el código tributario en el Art. 314 conceptualiza la infracción tributaria como «Toda acción u omisión que implique violación de Normas tributarias sustantivas o adjetivas sancionadas con pena establecida con anterioridad a esa acción u omisión», al derogarse el concepto de defraudación en el código tributario por la Disposición Derogatoria Décimo Novena del Código Orgánico Integral Penal, se usará este concepto para el análisis de las posibles evasiones en el pago de salvaguardias.

Competencia Territorial de la Aduana.- Es importante detallar la competencia territorial aduanera, la misma que se encuentra estipulada en el Libro V, título I, Cap. I Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, año 2010, como Territorio aduanero que comprende zonas primarias y secundarias, las primarias comprenden todo lo relacionado a los puertos, aeropuertos, fronteras terrestres y lugares adecuados para realizar carga, descarga y movilización de mercadería; las zonas secundarias son las zonas restantes que incluyen los espacios acuáticos y aéreos.

Tiene además facultades tributarias de determinación, resolución, sanción y reglamentaria, para cumplir con la recaudación de la obligación tributaria aduanera.

De lo expuesto se detalla cómo se realiza el control aduanero, que puede ser anterior, concurrente o posterior de acuerdo al caso a analizar, aplicando este control sobre todo ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de las mercancías, así como sobre las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren y salgan del territorio aduanero.

2.2 Antecedentes de Cegasupply S.A.

La empresa a estudiarse es Cegasupply S.A. una PYME, creada para consolidar tres líneas de negocio diferentes, una línea de fabricación de goma, una línea de venta de suministros y la línea de producción de formas metálicas y herrajes.

La primera línea ya tiene un nivel de ventas, usa dos productos importados, el producto es a base de agua, la segunda línea, suministros, vende solo productos terminados comprados en un 80% localmente y la tercera línea proviene de una idea dada por una persona que cerró su planta de producción y compartió todo su conocimiento en la línea, dando una idea de un nicho de mercado muy productivo.

Ante los cambios en sueldos, tipos de contratos laborales, la búsqueda de optimización de recursos, se decide la unión de las tres líneas y aprovechar la sinergia que eso produciría, se formó la empresa Cegasupply en el segundo semestre del año 2014, empezando su operación en mayo del año 2015.

Es una empresa familiar, con un capital mínimo, trabaja con todos sus equipos bajo alquiler, proyectándose a adquirirlos como propios si la visión muestra un crecimiento en las líneas, principalmente en las dos líneas productivas.

Para el análisis fue escogida la línea de formas metálicas y herrajes por considerarse la de mejores oportunidades de crecimiento en el mercado y por la rentabilidad bruta esperada en el producto, ya que puede ser mejor usada su capacidad productiva.

Considerando que el Ecuador, al tener una moneda estable y la imposibilidad de aplicar políticas devaluatorias, que permitan mejor competencia en nuestras exportaciones y en la producción para consumo local, tuvo que implantar medidas iniciales como ajustes en aranceles, impuestos específicos, como el ICE, ISD, que se han tornado permanentes, estas medidas pueden afectar a la empresa Cegasupply en su línea de producción, dándole ventajas o desventajas en su negocio.

2.3 Análisis de Cegasupply S.A.

A partir del 11 de marzo del 2015, se aplicaron salvaguardias comerciales a 2995 items, de un total de 8900 items, con el fin de disminuir las importaciones, haciendo más competitivo en precio el producto nacional, fomentando el consumo de los productos ecuatorianos, con un fin compartido social para evitar la disminución de la producción y empleo y con un fin económico con la búsqueda del mejoramiento en la balanza de pagos.

Esta búsqueda de corregir esta falla en el mercado trajo consigo algunas presiones políticas y económicas de los países vecinos argumentando una violación a la libertad de comercio, a los tratados comerciales y a ciertos principios básicos de comercio.

La adopción de esta medida no fue arbitraria desconociendo tratados o Leyes, Ecuador aplicó esta medida por las facultades que le otorga el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), en su artículo XVIII, sección B:

Estipula la facultad de un Miembro, país en desarrollo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, que pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución, es decir, regular el nivel general de sus importaciones con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico (p534-535).

La aplicación de esta medida causó un incremento en los precios de los productos no abastecidos por el mercado interno y la mejor competencia para los productores nacionales como primera reacción del mercado, afectándose a ciertas materias primas, repuestos, accesorios.

El presente estudio buscará definir algunos otros aspectos dentro del consumo de los bienes afectados o no por las salvaguardias comerciales, así se evidenciará si las salvaguardias afectan a la materia prima, al producto final de la línea formas metálicas y

herrajes o al producto terminado que tiene como accesorio el producto, por ejemplo cinturones, zapatos, etc.

Se considera además, si un incremento de los precios en la producción nacional por la cobertura de costos nos pondrá fuera de mercado en relación a los importados, ante lo cual si sería necesario colocar una barrera de protección si no la hubiere o esta fuera insuficiente.

Así mismo se analiza si esta afectación causará una disminución en el consumo por el producto o el sector al que esté orientado y al tipo de producto, si es básico, suntuario.

Si se consideran otros aspectos aparte de los comerciales, se notará que en el aspecto social y político, el Estado se encuentra permanentemente en la búsqueda de garantizar los derechos de Libertad estipulados en la Constitución, dentro de los cuales se encuentran:

«El derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios». (Constitución de la República, capítulo IV, numeral 2, artículo 66 Derechos de libertad)

«El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental» (Constitución de la República, capítulo IV, numeral 15, artículo 66 Derechos de libertad)

El artículo 78, letra f) del COPCI determinan que el COMEX tiene como atribución aplicar medidas temporales para corregir desequilibrios en la balanza de pagos.

Por esto, en cumplimiento de sus atribuciones mediante la resolución COMEX 016-2015 y COMEX 046-2015 se hicieron revisiones en algunas partidas, eliminando para ellas las salvaguardias comerciales aplicadas o especificando el uso sobre el cual no se aplicaría la medida.

Lo anterior, como preámbulo a la eliminación definitiva de algunas de la salvaguardias comerciales adoptadas por las presiones realizadas por la OMC que exigen a Ecuador cumplir con la eliminación de las mismas al término del tiempo propuesto, para lo cual se fijó un calendario con las disminuciones porcentuales a las medidas de enero a junio 2016.

Estas medidas fueron creadas para mantenerse durante 15 meses desde su adopción, es decir empezarían a eliminarse a partir de enero 2016, quedando ya eliminadas por completo en junio 2016, como primera propuesta, cuando fueron implantadas.

Con el actual panorama político, económico, la baja en el precio del petróleo, los desastres naturales, el costo operativo de las empresas por la mano de obra, materia prima, entre otros, están influyendo para que el gobierno tome una nueva decisión y determine no eliminar la medida.

Se realizará un análisis como empresa de sus resultados con la aplicación de la medida y sin la aplicación de la medida en su línea formas metálicas y herrajes, como una línea que puede tener un crecimiento interesante dentro del mercado local, generando producción y empleo si se logra determinar las amenazas y generar las oportunidades.

Estas amenazas están orientadas a posibles evasiones en la compra de los productos o a fallas en la percepción dentro del Código arancelario vigente.

2.4 Análisis de Salvaguardias en otros países.

No se exponen estudios específicos de la aplicación de salvaguardas de manera especial al sector de herrajes y formas metálicas, los países las aplican ante un evento que pueda ser considerado amenazante.

En Colombia fue realizado un estudio general sobre la aplicación de salvaguardias comerciales, que inicia con su aprobación mediante la Ley 170 de 1994 se incorporó a la

legislación Colombiana el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, en el decreto 152 de 1998 se establecen los procedimientos y criterios para la aplicación de las mismas.

El estudio realizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia, Subdirección de Prácticas comerciales, Dirección de Comercio Exterior, (2007) resalta la aplicación de estas a las importaciones desde China, a pesar que hasta el año 2000 Colombia fue el país dentro de la Comunidad Andina con más Salvaguardas aplicadas, Matheus R., Situación actual de las salvaguardias Intracomunitarias en la Comunidad Andina, 2003

Estas salvaguardias con China fueron aplicadas mediante, decreto 1480 de mayo 2005 hasta diciembre 2013.

China por su expansión de mercado causó cambios en las barreras de países como Colombia, que aunque aceptó la aplicación de salvaguardias comerciales para ser aplicadas para fines específicos de protección de la industria Colombiana.

Sin embargo en el 2013 Colombia aplica una salvaguardia comercial al alambro de acero según solicitud de las Acerías Paz del Rio, medida adoptada por un período de 200 días, extendiéndose a un año adicional. La sobretasa no aplicaba a países con acuerdo comercial, si tenía cláusula de nación más favorecida paga el 10% y el 21,29% si excede el contingente de importación, tal como lo menciona Fabio Moscoso en el periódico La República (2014).

Colombia mejoró su industria metalmeccánica aplicando este concepto de valor agregado, en las importaciones bajo la partida 7326.90.90.00 el año 2013 fue el más alto, llegando a US\$ 2'190.703, en el año 2014 las importaciones disminuyen a US\$ 1'171.551 y en el 2015 aumentan a US\$ 1'831.864, ya con la aplicación de Salvaguardias comerciales del 15%, en

los productos de formas metálicas, que de acuerdo a las cifras tomadas del portal Cobus Ecuador. (2016)

La medida arancelaria en este producto no cumplió con la disminución de las importaciones, sino que se han mantenido relativamente constantes. En Colombia se promocionan cursos para fundición, niquelado y terminado de los productos formas metálicas, que son otorgados por proveedores de materia prima, equipos, e insumos.

Esta sobretasa arancelaria determinó cual era el déficit de producción de este producto a nivel interno, con lo cual se realizaron inversiones para el crecimiento del sector, la salvaguardia comercial estuvo vigente hasta el 2014.

Colombia tuvo una variación en el tipo de cambio respecto al dólar del 2012 al 2015 en un 80%, haciendo más competitivo y atractivo su producto hacia Ecuador; la sobretasa del 15% no cubre la diferencia por la apreciación del dólar respecto al peso, además de otros factores como la infraestructura y calidad en el producto terminado.

En México se está analizando la aplicación del 10% al 15% a las importaciones de Acero provenientes de China y Rusia, consideran a las importaciones del acero Chino como un problema y solicitan la aplicación de la salvaguardia comercial, se está analizando el punto para no afectar al resto de la cadena de producción.

En México en cambio aún no está aprobada la salvaguardia y se está realizando el estudio para su aplicación.

Perú aplicó salvaguardias comerciales para protegerse de las importaciones textiles desde China, por las diferencias en precio, a pesar de tener Perú algunas ventajas competitivas en la calidad de materia prima.

Perú ha tenido un crecimiento sostenido en otras industrias como la de herrajes, en la cual pasó de exportaciones a Ecuador de US\$ 10.625 en el 2011, a US\$ 59.741 en el 2013, US\$ 119.606 en el 2014 llegó a US\$ 285.856 en el 2015.

Las importaciones de herrajes desde Perú crecieron en aproximadamente el 140%, se considera uno de los factores el cambio inicial en precios de los productos elaborados localmente.

Recuperar este mercado es un reto en calidad y variedad de productos. Si se recupera un 50% de este mercado que creció por variaciones temporales en los precios locales, puede crecer esta industria, para hacerlo necesita una medida, que ante este aumento en las ventas queda sustentado para realizar la aplicación respectiva de la medida.

No es posible hacer un comparativo específico por producto, por cuanto estos productos provienen de Perú, importados por peso y sin determinar medidas por productos, las partidas calculan un peso promedio por el tamaño sin especificar otras características propias como forma y tamaño, a Cegasupply le dan la pauta para determinar el precio final.

De acuerdo al décimo informe de la comisión al Parlamento Europeo (2013) hay un uso inadecuado de estas medidas de defensa limitando la libertad en el comercio, teniendo a Indonesia, China, Egipto y Turquía como las más activas en el uso de estas medidas proteccionistas, a pesar de las ventajas competitivas propia de cada uno.

El uso de estas medidas disminuyó en el año 2012, estos países buscaron el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, de acuerdo a informe el impacto conseguido es difícil de medir, no se poseen cifras que determinen el impacto a nivel de la Comunidad Europea.

Las salvaguardias comerciales fueron aplicadas en algunos casos como el de China como represalias por otras medidas aplicadas en la Unión Europea.

Con esto se puede colocar a las salvaguardias como una práctica común adoptada por los países de acuerdo a su necesidad específica por país, las cuales están reguladas por la OMC, de acuerdo a los requisitos que deben cumplir los países para que les sea otorgado el permiso.

Capítulo 3 Marco metodológico

3.1 Metodología de la investigación.

El trabajo de tesis tiene un esquema descriptivo sobre la situación actual de la empresa con la aplicación de las salvaguardas versus el análisis de mercado local.

Se analizan dos situaciones para la empresa, sin salvaguarda y con salvaguarda aplicada los productos que fabrica a partir del año 2016.

También se analizan las importaciones de los productos formas metálicas y herrajes desde diferentes países de origen, con importadores que permitan realizar este análisis comparativo de las importaciones del período 2014 - 2015.

Se tomarán dos perspectivas de análisis de la situación de la empresa:

- El primer análisis es sobre las importaciones de productos terminados de los años 2014 y 2015 efectuados por los clientes actuales y potenciales y los posibles riesgos de elusión o evasión de las mismas.
- El segundo análisis es sobre la empresa y sus ventas en la línea formas metálicas y herrajes, en dos momentos de enero a abril 2015 y de mayo a diciembre del mismo año.

Se realiza un comparativo sobre la producción y venta de los productos de la empresa de la línea formas metálicas y herrajes, y un análisis de su entorno social, comercial, económico y financiero.

La investigación tiene el análisis conceptual de las atribuciones, competencias y todo el proceso de control que fue otorgado a las Aduanas estipulado en el Código de la Producción comercio e Inversiones (COPCI), que brindarán al análisis una pauta sobre los riesgos dentro del proceso recaudatorio y de control aduanero.

Se ha considerado importante realizar el análisis de sensibilidad con supuestos de afectación a ciertas variables tales como precios, costos, capacidad de producción, etc.

Resulta interesante la verificación en la afectación de las salvaguardias sobre los productos analizados, mediante variación en el costo de producción local y del producto importado, así como la variación del margen bruto, el mismo que no considera la mano de obra sino sólo los materiales directos usados en la producción.

3.2 Análisis financiero de Cegasupply S.A..

Cegasupply, fusiona tres actividades comerciales adhesivos, suministros y formas metálicas y herrajes, con el fin de tener una empresa rentable que pueda brindar beneficios a todos los quienes formen parte de la misma, complementando un proceso productivo.

Del 1de enero al 15 de abril se obtuvo información de la producción y venta de los productos de una empresa productora y comercializadora de los productos formas metálicas y herrajes, con 15 años en el mercado y cuya producción fue disminuyendo sustancialmente en los últimos años, uno de los factores influyentes puede ser la falta de innovación y otro factor la competencia, de acuerdo a los datos presentados sobre las importaciones desde Perú de este producto tuvieron un crecimiento progresivo durante los últimos tres años, se considera ingreso de productos importados de menor valor y con una calidad aceptada por los consumidores.

Tabla 1. Ventas de enero a abril 2015 de la empresa facilitadora del conocimiento del proceso.

ene-15	feb-15	mar-15	abr-15
12346.86	11077.69	11116.83	2351.29

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2015

La empresa mantuvo ese nivel de ventas promedio US\$ 11.513 durante el primer trimestre del 2015, durante el año 2014 el nivel promedio de ventas para la empresa de formas metálicas en liquidación estuvo en los US\$ 10.000, con un nivel de gasto administrativo inferior, menos personal operativo, sueldos más bajos, el personal promedio tenía el salario básico de US\$ 354 por mes.

Con este crecimiento en estos primeros meses se esperó una respuesta favorable en el mercado, más aún si fue aplicada una mejora en la calidad de los productos, con maquinaria en buen estado, con un mantenimiento completo dado durante 15 días en el mes de abril 2015, trabajando los 15 días restantes.

Con el montaje de los equipos adquiridos y el conocimiento del producto recibido, se podría tener una empresa autosustentable, con oportunidades de ventas mayores a las de referencia promedio de US\$ 10.000, confirmada en el primer trimestre 2015.

Para cubrir esta nueva estructura de producción es necesario llegar a un promedio de ventas de \$20.000 como punto de equilibrio, lo que le da a Cegasupply una participación de mercado aproximadamente del 2%, considerando la información de importaciones, que sería un nivel fácilmente alcanzable.

Esto permite calcular un crecimiento muy atractivo si se logra una competencia pareja, con los productos importados, para lo cual se consideran a las salvaguardias comerciales.

La línea de producción de formas metálicas y herrajes tiene los siguientes equipos,

- 2 Troqueladoras prensadoras de 60 ton y de 20 ton
- 1 Troqueladora de alambre
- 1 Horno
- 1 Centrífuga inyectora
- 1 Vulcanizadora

- 2 pulidoras para acabados para pulir y abrillantar
- 2 máquinas vibradoras
- 2 tinas para Niquelado
- 2 tinas de Cobre
- 1 tina para pavonado
- 3 de enjuague
- 1 de engrase
- 1 maquina centrifuga secadora
- 1 Equipo para filtrado de tina
- 1 Tina ganchera para niquelado de piezas de mayor volumen
- 1 Máquina para trefilado

El nivel de producción que se puede realizar con la capacidad instalada permite elaborar 20000 unidades de llaveros y un mix de herrajes 50000 promedio en el mes, de acuerdo a la información proporcionada por la empresa.

Con pequeños cambios en los equipos se puede lograr un 40% más de producción.

La empresa trabaja con 7 personas en el proceso de producción, distribuidas de la siguiente manera:

- 1 persona en diseño,
- 1 persona en el proceso de fundición,
- 1 en el proceso de niquelado,
- 3 personas en acabados,
- 1 persona en la elaboración de herrajes en las máquinas troqueladoras.

El proceso de elaboración de llaveros y otros productos como portavasos, porta tarjetas, pines, etc., es el siguiente:

1.- Se realiza el diseño del producto, el mismo que es aprobado por el cliente para proceder a realizar una muestra en láminas de corcho, una vez aprobado se realiza el acrílico que será usado para elaborar el molde de silicón.

2.- El molde se lo coloca en la máquina de preformado, figura 5, donde se le da forma al silicón, aquí se realiza un primer análisis para identificar imperfecciones que puedan afectar al producto final.

Figura5. Máquina de preformado



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

3.- Luego el molde es colocado en el caldero donde se procede a inyectar el zamac, principal materia prima, las maquinarias usadas se observan en la figura 6 y figura 7.

Figura6. Caldero



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Figura7. Inyectora



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

En esta parte del proceso se realiza un nuevo control de calidad para verificar que el producto se encuentre bajo los requisitos dados por el cliente.

Si hay errores en forma, texto, peso, o imperfecciones se vuelve al inicio del proceso.

4.- Se extrae el zamac fundido del molde y se lo coloca en la pulidora.

Figura8. Pulidora



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

5.- Se realiza una revisión por producto eliminando cualquier imperfección no corregida en la máquina pulidora, mediante un proceso manual para cada producto, tal como se observa en la figura 9.

Figura9. Proceso manual de Pulido



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

6.- Terminado el proceso anterior se realiza el baño del producto en las tinas de níquel, oro, bronce, de acuerdo a lo solicitado por el cliente, esto se lo realiza en tinas especiales con los productos químicos específicos para cada proceso, tal como lo muestra la figura 10.

Figura10. Tinas para baño de níquel, bronce, grafito



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Cegasupply aún no puede hacer baños en oro, cuando es requerido, se lo realiza fuera de la empresa; se tiene como proyecto inmediato adquirir el conocimiento y los materiales para hacerlo dentro de la empresa, esto es considerado una oportunidad para ofrecer más productos, haciendo rentable y competitiva a la empresa al incorporar esta línea.

Del proceso anterior se obtienen los productos de la figura 11, llaveros y pines, además de otros productos como porta lentes, porta inciensos, destapadores, tarjeteros, medallas, etc

Figura11. Producto terminado Formas Metálicas



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Otro de los productos elaborados es el herraje, cuya materia prima principal es el alambre, este producto es fabricado a través del corte del alambre, el mismo que toma la forma deseada a través de moldes adaptados a la máquina.

Figura12. Máquina troqueladora y prensadora para herrajes



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Este producto luego es pasado al proceso de niquelado para obtener el producto final. Estos productos tales como argollas, medias lunas, hebillas, son usados en la industria local para productos como zapatos, carteras, adornos.

Figura13. Producto terminado Herrajes



Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

La producción y ventas de mayo a julio fueron las esperadas, con los precios sin ajustes, al realizar un ajuste en los precios en base a los nuevos costos de materia prima, ajustes en mano de obra, y las provisiones para mantenimiento de los equipos, hubo una contracción total en las ventas de esa línea, deduciendo que a pesar de que el precio individual es bajo, una pequeña variación en el precio desestimula la demanda, siendo muy sensible a este factor por la influencia del producto importado.

Tabla 2. Ventas de mayo de diciembre 2015 de la línea formas metálicas y herrajes.

may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
8304.59	11464.69	15540.81	8401.95	3454.15	3754.19	7224.48	6318.87

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Dentro de los productos afectados principalmente en las ventas luego de la aplicación de las medidas están los llaveros y otros productos publicitarios como tarjeteros, adornos de

escritorio, medallas, pines, etc., que no tuvieron una afectación directa de las salvaguardias comerciales, sino de forma indirecta en materiales secundarios y en la mano de obra directa.

La principal competencia en este producto es China, y como productor de menor volumen Colombia, los que provienen de China vienen generalmente con temas religiosos, estacionales, variados o genéricos para colocar publicidad, los de Colombia vienen ya con un tema específico para la compañía.

La partida arancelaria usada es la 7326.90.90.00, la misma que abarca las demás manufacturas de hierro o acero con un arancel del 25% y 15% de salvaguarda.

Esta partida está dentro del capítulo 73 de manufacturas de Fundición, hierro o acero, donde se entiende como fundición al producto obtenido por moldeo que no corresponda a la composición química del acero, el hierro debe predominar en peso sobre los demás elementos y el alambre se refiere a los obtenidos en caliente o frío de cualquier forma con máximo 16mm en su mayor dimensión.

Otro de los productos afectados por la diferencia en precio es el alambre, que forma parte de la materia prima usada para elaborar los herrajes, la partida arancelaria usada es 7312.10.90.00, para el producto terminado y la 7213.91.10.00 para el alambón.

Dentro del capítulo 72 están Fundición, Hierro y acero, que son, la Fundición en bruto, Fundición especular, Ferroaleaciones, acero, Chatarra de hierro o acero, granallas, productos intermedios, laminados planos, alambón, barras, perfiles, alambres, barra huecas para perforación.

Estas partidas se encuentran en la sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales.

Los herrajes como producto terminado resultaron más atractivos a ser importados que comprados localmente, porque su afectación económica sobre la partida del producto

terminado no tuvo la medida esperada, fueron afectadas otras partidas y no la que abarcó a todo lo relacionado con la marroquinería, los mismos que se encuentran en la partida 8308.90.00.00.

Dentro del capítulo 83 están las manufacturas diversas de metal común, no considerados en las partidas 73.12, 73.15, 73.17, 73.18 o 73.20, ni los mismos artículos de otro metal común 74 a 76 y 78 a 81.

Lo anterior conduce a un riesgo que se debe analizar, esto es el uso de la partida arancelaria correcta de acuerdo al fin que persigue la aplicación de las medidas o el objeto para lo cual fueron creadas y el análisis de su afectación en la producción nacional como materia prima.

Así por ejemplo tenemos los productos que se enmarcan dentro del grupo de la partida 7326 donde existen salvaguardas entre el 15% y el 40%, más el arancel del 25%, y que por el tipo de producto pueden ser registrados como marroquinería y evadir el pago de estos tributos.

Medir esta parte resulta muy difícil, puesto que la información reflejada siempre relacionará al producto.

Capítulo 4 Análisis de la propuesta y evaluación de resultados.

4.1 Análisis de costos

Este capítulo presenta el listado de todos los productos usados en la elaboración de los productos, fue elaborado por Cegasupply S.A. con un detalle del porcentaje aplicado en el proceso de elaboración del producto, lo cual permite tomar decisiones gerenciales en lo referente a precios y contribución de cada producto terminado

La elaboración de los productos en cada una de sus etapas requiere materias primas específicas, que se detallan en las tablas presentadas.

Uno de los principales rubros en el costo es la mano de obra, cada persona tiene un conocimiento específico de la parte del proceso que le corresponde, en variables como tiempos, temperaturas y cantidades.

Cuentan con los equipos de seguridad necesarios y la asesoría externa de los proveedores locales de materia prima.

Su principal proveedor local de zamac es Corisa, su principal proveedor de alambre es la Empresa Ideal Alambrec, y de químicos la empresa Galvano, los demás productos tienen proveedores varios, donde el análisis que se realiza es principalmente sobre el precio, considerando que tienen las características específicas consideradas en cada producto.

Figura14. Costos de producción de Llaveros, y otros productos, Fundición

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
CATEGORÍA PRODUCTO:	LLAVEROS				
	CANTIDADES A PRODUCIR:		5000		
PESO:	22	gramos			
ACABADO:	PINTADOS O ESCARCHADOS				
TIPO DE COSTO	TIPO	INCLUSIÓN	Unidad de Medida	Pérdida estándar %	Costo por llavero
MATERIA PRIMA					\$ 0.282468
Costo de fundición					\$ 0.165237
Acrílico	Indirecto	Si	cm2	10%	\$ 0.002651
Molde	Indirecto	No	un	3%	\$ 0.034804
Zamac o Tonsul	Directo	Si	gr	3%	\$ 0.083389
Pupitos de zamac	Directo	No	gr	3%	\$ 0.000140
Conector	Directo	No	gr	3%	\$ 0.007852
Fundente de Zamac	Indirecto	Si	kg	3%	\$ 0.004010
Desmoldeante distacante	Indirecto	Si	lt	3%	\$ 0.000652
Alambre # 14 galvanizado	Directo	No	gr	3%	\$ 0.007243
Alambre # 16 galvanizado	Directo	No	gr	3%	\$ 0.001851
Chips uréico cónico azul	Indirecto	Si	kg	3%	\$ 0.022713
Lijas	Indirecto	Si	m	3%	\$ 0.000322
Gas industrial	Indirecto	Si	kl	3%	\$ 0.051500

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Las Figuras 14 y 15 presentan los costos de producción brutos, desde la elaboración del acrílico elaborada por el departamento de diseño hasta el niquelado del producto.

La primera parte corresponde a la fundición del producto, que representa un costo por llavero de US\$ 0.165237, se toma como referencia el llavero por ser un producto común, pero al realizar el cálculo en base al peso y considerando cada unidad de medida, esta hoja de costos puede ser usada en cualquiera de los otros productos promocionados por Cegasupply S.A.

La segunda parte es el niquelado que expone cada uno de los tipos de color que le puede otorgar al producto, presentando 3 alternativas como son el niquelado, el pavonado y el grafito.

En la tabla 3.3 se considera ya el acabado, el mismo que contiene además el empaque del producto.

Se consideran los costos y mano de obra en base a la referencia de producción, vale recalcar que si la producción es menor el costo individual sería más alto por el proceso que se realiza y que mantiene costos fijos.

Figura15. Costos de producción de Llaveros, y otros productos, Niquelado

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
CATEGORÍA PRODUCTO:	LLAVEROS				
	CANTIDADES A PRODUCIR:		5000		
PESO:	22	gramos			
ACABADO:	PINTADOS O ESCARCHADOS				
TIPO DE COSTO	TIPO	INCLUSIÓN	Unidad de Medida	Pérdida estándar %	Costo por llavero
MATERIA PRIMA					\$ 0.282468
Costo de fundición					\$ 0.165237
Costo total de niquelado					50%
Costo de niquelado		Si			\$ 0.167212
Ácido Bórico	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.001509
Ácido sulfúrico industrial	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.001463
Aditivo galbrass	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.000258
Antiporos	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.000494
Niquel base carrier	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.016898
Niquel en barra	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.098207
Otros	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.048383
Costo de pavonado		No			\$ 0.094552
Cianuro de cobre	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.005311
Cianuro de sodio	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.002173
Cianuro de zinc	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.002607
Cobre en barra	Indirecto	N/A	m	3%	\$ 0.080000
Otros	Indirecto	N/A	m	3%	\$ 0.004461
Costo de grafito		No			\$ 0.000378
Pavonado de zamac	Indirecto	N/A	kg	3%	\$ 0.000378

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Figura16. Costos de producción de Llaveros, y otros productos, acabados

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
CATEGORÍA PRODUCTO:	LLAVEROS				
	CANTIDADES A PRODUCIR:		5000		
PESO:	22	gramos			
ACABADO:	PINTADOS O ESCARCHADOS				
TIPO DE COSTO	TIPO	INCLUSIÓN	Unidad de Medida	Pérdida estándar %	Costo por llavero
MATERIA PRIMA					\$ 0.282468
Costo de fundición					\$ 0.165237
Costo total de niquelado					50%
Costo de acabado					\$ 0.033625
Diluyente acrílico	Indirecto	No	lt	3%	\$ 0.020450
Pintura	Indirecto	No	lt	3%	\$ 0.010450
Fundas de polyfan	Indirecto	Si	un	3%	\$ 0.002024
Fundas de entrega	Indirecto	Si	kg	3%	\$ 0.000701
MANO DE OBRA					\$ 0.425301
Mano de obra	Directo	Si	día		\$ 0.358982
Mano de obra	Indirecto	Si	día		\$ 0.066319
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					\$ 0.011836
Energía eléctrica	Indirecto	Si	día		\$ 0.009297
Agua potable	Indirecto	Si	día		\$ 0.002539
COSTO TOTAL DEL PRODUCTO					\$ 0.719605
% DE RENTABILIDAD MÍNIMA AUTOMÁTICA:			35%		

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

4.2 Información de importaciones

La información sobre las importaciones es obtenida de la página, www.cobusecuador.ec, bajo una suscripción que es pagada cada año. Esta página entrega la información de las importaciones por partida, por ruc, dentro de un período, o todas las importaciones en el período seleccionado.

4.2.1 Importación de Productos con la partida 8308.90.00.00

Con la implantación de las salvaguardas en algunos productos terminados como maletas, mochilas, cinturones y otros artículos de talabartería se hizo más atractiva la producción local de estos productos, para el consumo interno, aumentando la compra de estos insumos como hebillas, cuadrantes, etc., aproximadamente en un 10%, comparando sólo los años 2014 y 2015, tal como se observa en la tabla 3.

Si productos como llaveros, se colocan bajo esta partida eluden el 15% de salvaguarda y un 10% de arancel, esta partida sugiere productos que sirven como insumos industriales para la fabricación de ropa, zapatos, carteras, etc., lo cual se encuentra dentro de los sectores que el gobierno considera como necesarios incentivar.

Considerando que dentro de todo el grupo de productos haya una mala clasificación y liquidación de aproximadamente US\$ 8,500.00, que da como resultado aproximado US\$ 2125 que dejó de percibir el estado, lo cual puede ser considerado inmaterial como para aplicar otras medidas, asumiendo que el control es adecuado en estas importaciones sobre el producto y su material de fabricación, la discusión llevaría al análisis físico del producto para clasificarlo como un metal común y considerarse correctamente liquidado.

Tabla3. Resumen de importaciones partida arancelaria 8308.90.00.00.

Partida arancelaria 8308.90.00.00	2015	2014	Variación
PERU	285856.46	119606.53	166249.93
HONG KONG	140020.72	86948.28	53072.44
COLOMBIA	418983.90	380706.30	38277.60
BRAZIL	34296.08	2761.57	31534.51
TURKEY	7322.32		7322.32
KOREA, REPUBLIC OF KOREA (SOUTH)	7256.12	1348.64	5907.48
PANAMA	4360.79	1396.95	2963.84
TAIWAN	2620.06		2620.06
SPAIN	3177.20	1460.51	1716.69
MEXICO	5402.88	4002.20	1400.68
CHILE	143.78	40.02	103.76
PAKISTAN	70.47		70.47
FRANCE	35.07		35.07
VENEZUELA	4.30		4.30
CANADA		1575.71	-1575.71
SWITZERLAND	64.86	2234.21	-2169.35
UNITED KINGDOM		2516.05	-2516.05
GERMANY	7314.99	10403.63	-3088.64
UNITED STATES	35973.51	42501.82	-6528.31
PAISES BAJOS	462.92	19210.82	-18747.90
ITALY	26175.93	77399.25	-51223.32
CHINA	719811.78	787739.39	-67927.61
Total general	1699354.14	1541851.88	157502.26

Elaborado por La autora
Fuente Cobus Group., 2016

Esta tabla presenta las importaciones de herrajes, Perú tiene en el cuadro un crecimiento del 58%, por su cercanía es la mayor amenaza comercial para Ecuador en esta línea de producto.

Con este cuadro se puede calcular un tamaño de mercado para el producto a elaborarse, con el 10% de ese mercado tomado por las importaciones la empresa Cegasupply puede ser autosustentable y con un crecimiento económico atractivo, considerando que ya existe un trabajo interno con los clientes actuales.

4.2.2 Importación de alambre información de proveedor principal para Cegasupply.

El alambre es el principal componente de los productos considerados en el punto anterior, se cuenta con la información de las importaciones realizadas por la empresa Ideal Alambrec, de este producto específico, considerando el mismo período 2014 y 2015.

En las tablas 4 y 5, se puede analizar un cambio en las importaciones de esta compañía durante los años 2014 y 2015.

Por los incentivos dados en el Código de la producción las empresas pueden optar por invertir en maquinaria y equipos que les permitan elaborar productos con valor agregado, pasa de importar productos terminados a un incremento en la importación de materia prima para elaborar localmente el producto terminado. Los cuadros comparan solo la importación de alambre.

Hubieron ajustes de precios en el alambre, en aproximadamente un 10% para Cegasupply, las explicaciones iniciales del proveedor fueron por la llegada de las sobretasas, pero al realizar este análisis sobre las importaciones se evidencia que no existió la sobretasa y que lo más probable es el incremento se produjo por el costo en la producción local, el alambre es la materia prima principal en la elaboración de herrajes.

Estos incentivos en la producción permiten incrementar la producción local, con lo que aumenta la oportunidad de empleo.

Las tablas 4 y 5 presentan las importaciones de la empresa Ideal Alambrec bajo las partidas relacionadas al alambre, detallando además los países en los cuales fueron embarcados, teniendo como los principales países de origen a Perú, Brasil y China.

Tabla 4. Importación de alambre Proveedor año 2014.

POSICION ARANCELARIA	Total general
7315.12.00.00	215.2
7318.24.00.00	241.6
7320.20.90.00	400.37
7315.11.00.00	740.6
7412.20.00.00	909.04
7320.90.00.00	3148
7318.15.90.00	4299.57
7419.99.90.00	20100.81
7326.90.90.00	24221.6
7314.42.00.00	38888
7318.16.00.00	83662.61
7314.41.00.00	165499.95
7318.15.10.00	247134.81
7314.20.00.00	427909.1
7312.10.90.00	535598.37
7605.21.00.00	598458.3
7326.20.00.00	1113657.07
7901.11.00.00	2227786.49
Total	5492871.49

Elaborado por La autora

Fuente Cobus Group., 2016

A Cegasupply le afectó el incremento en el precio, el aumento de los sueldos, el aumento del personal, en el costo de producción, lo cual en principio se compensó con el precio sin considerar que esto afectaría directamente al interés del cliente en la compra.

Hong Kong, Colombia y Perú, son países que aparte de las ventajas iniciales en precio, mantienen una ventaja por el tipo de cambio, lo cual incentivó la compra, las importaciones desde Perú crecieron en más del 50%.

Tabla 5. Importación de alambre Proveedor año 2015.

POSICION ARANCELARIA	Total general
7314.19.90.00	106.30
7318.22.00.00	135.58
7325.10.00.00	236.43
7315.82.00.00	268.25
7609.00.00.00	290.52
7308.90.10.00	547.30
7407.29.00.00	953.51
7312.90.00.00	2869.78
7326.90.10.00	3796.00
7320.90.00.00	4334.90
7325.99.00.00	4509.66
7217.90.00.00	7058.61
7317.00.00.00	7591.14
7320.20.90.00	8546.76
7419.99.90.00	10343.21
7213.10.00.00	13290.60
7308.40.00.00	24190.16
7208.53.00.00	24497.82
7307.29.00.00	36674.91
7326.90.90.00	39053.88
7208.52.90.00	45870.84
7308.30.00.00	51241.64
7210.49.00.00	60634.44
7318.15.90.00	62279.21
7318.16.00.00	81077.97
7314.20.00.00	83938.39
7208.54.00.00	89334.41
7318.15.10.00	96348.42
7213.91.90.00	106330.55
7229.20.00.00	157344.48
7308.90.90.00	218698.22
7209.18.10.00	257048.29
7605.29.00.00	276523.33
7605.21.00.00	290196.12
7312.10.90.00	306129.17
7326.20.00.00	426968.55
7314.49.00.00	513241.39
7213.99.00.00	1088663.47
7901.11.00.00	3267684.91
7213.91.10.00	15076219.08
7227.90.00.00	30112376.60
Total	52857444.80

Elaborado por La autora
Fuente Cobus Group., 2016

Un 10% aproximado, disminuyeron las importaciones de este producto desde Europa, se incentivó la importación desde Hong Kong, reemplazando la salida desde China.

4.2.3 Importación de productos bajo la partida 7326.90.90.00

Dentro de esta partida se encuentran las demás manufacturas de hierro o acero, con un sin número de productos, forjados, estampados, sin trabajar, etc., dentro de los cuales están los demás productos de formas metálicas, tales como llaveros, base y terminados, pines, medallas, etc., que puedan ser identificados.

Tabla 6. Importación partida 7326.90.90.00 año 2014.

DESCRIPCION DEL DESPACHO	TOTAL
LLAVEROS METAL	696,059.59
PLACAS METALICAS	66,043.70
MANUFACTURA DE METAL	19,310.11
ADORNO METAL -	17,927.24
HERRAJE	14,002.97
PORTAVELAS METAL	8,895.14
PINES METALICOS	5,109.69
ACCESORIOS	3,059.09
MEDIA LUNA	453.49
PORTAVASOS	412.07
TOTAL	831,273.09

Elaborado por La autora
Fuente Cobus Group., 2016

Se escogió la información de importaciones de los productos que se acogen más a la característica a analizar descartando el resto de productos. El análisis es realizado sobre los años 2014 y 2015.

Tabla 7. Importaciones partida 7326.90.90.00 año 2015.

DESCRIPCION DEL DESPACHO	Total general
LLAVERO	566,927.06
PLACAS	68,658.94
ACCESORIOS DE METAL	64,915.23
PIN	42,637.63
FIGURAS DECORATIVAS Y ADORNOS	29,790.72
HERRAJES	29,206.97
MANUFACTURAS DE METAL	13,929.56
PORTALLAVERO	2,891.46
BOTONES	2,496.32
DESTAPADORES	1,952.86
TOTAL	823,406.75

Elaborado por La autora
Fuente Cobus Group., 2016

Considerando el total del manifiesto en la partida se puede especificar un incremento del 10% analizando 2014 a 2015, sin embargo al analizar los productos específicos, se evidencia que la variación es muy pequeña, más bien tendiente a la baja.

Las tablas de importaciones dan una idea de un tamaño de mercado que la empresa puede adquirir si maneja de forma adecuada los costos y encontrando un nicho de mercado.

Resulta difícil competir con China y Perú actualmente debido a las ventajas que estos países poseen por factores como el costo de la mano de obra y la devaluación del tipo de cambio.

Este tipo de productos no son usados en industria, más bien son adornos, productos publicitarios o suntuarios, lo cual baja al priorizar gastos.

Al analizar los productos desaduanizados bajo esta partida durante los años 2014 y 2015, con salvaguarda y sin salvaguarda no se evidencia una evasión o elusión, pero si una baja en la importación, y un incremento en la importación desde China.

Esta decisión de los importadores no ha sido compensada aún por compras en el mercado interno, prefieren aún traer el producto desde fuera.

4.2.4 Ventas enero a abril 2015 de empresa de Formas Metálicas

De enero a abril 2015, de acuerdo a la información obtenida la empresa similar que facilitó el Know How a Cegasupply el nivel de ventas en esta línea fue de US\$ 36,892, lo cual un nivel promedio de producción de US\$ 9,223, considerando que la empresa estaba en eliminación de la línea, con una disminución de la producción por mantenimientos para efectuar la posterior venta de los equipos.

Tabla 8. Ventas de la línea formas metálicas de Enero a Abril 2015.

ene-15	feb-15	mar-15	abr-15
12346.86	11077.69	11116.83	2351.29

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

De mayo a diciembre la empresa Cegasupply realizó su actividad económica en esta línea, con un sistema de producción renovado que le permitía trabajar con su capacidad instalada completa en una producción mínima de US\$25,000, con lo cual se cubrían todos los gastos y obtener una rentabilidad esperada bruta del 40%.

Estos valores se quedaron en proyecto ya que los niveles de ventas de esta línea durante el 2015 fueron los siguientes:

Tabla 9. Ventas de formas metálicas y herrajes de Mayo a Diciembre 2015.

may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
8304.59	11464.69	15540.81	8401.95	3454.15	3754.19	7224.48	6318.87

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Hasta el mes de julio se mantuvieron los precios tomados inicialmente del conocimiento del producto, a mediados de agosto se implantaron los nuevos precios notándose una caída

abrupta en el nivel de ventas, que en principio iba en aumento, durante el segundo semestre del año se incentivaron las importaciones sobre todo desde Perú de este tipo de productos, por las ventajas en precio y cercanía brindadas por el país del sur.

Se esperó que el mercado se auto regule, pero no resultó y se tuvo que realizar una nueva revisión de los precios en el mes de noviembre, luego de observar los resultados obtenidos en septiembre y octubre 2015

4.2.5 Análisis de sensibilidad sobre costos y precios de la línea formas metálicas y herrajes.

En el mes de agosto de 2015 se realizó un aumento del 10% sobre el precio de todos los productos, haciendo un análisis adicional en los productos cuyo materia prima principal era el alambre, algunos productos fueron ajustados en un 15 y 20%, esta decisión llevó a la empresa a perder a dos de sus principales clientes, los cuales prefirieron comprar en Perú y China, tal como se muestra en el reporte de importaciones, Perú tuvo un crecimiento de más del 50% en relación al 2014, sobre todo si se considera que es un producto que no tiene salvaguardia comercial ni arancel.

Se sintió un clima de inestabilidad a partir de septiembre, por el peso del cambio en los precios de otros productos, la pérdida de empleo, entre otros factores, lo que condujo a muchas empresas a bajar gastos en publicidad y a buscar alternativas más económicas en los insumos (herrajes), lo cual no consideramos sino hasta el mes de noviembre, ya con resultados terribles para la empresa.

Con lo expuesto fue muy sencillo para los clientes sustituir el producto local por el producto importado, la reacción en el precio permitió a los clientes buscar otros mercados, teniendo el efecto contrario.

En noviembre se realizó una revisión de precios, ajustándolos nuevamente a los precios anteriores y mediante un muestreo de compra para hacer los precios atractivos se logró empezar a vender nuevamente a los clientes perdidos por precio, otorgándoles además días adicionales de crédito, conscientes que ellos comprarán también en Perú o China, buscando tener un mix de compras, puesto que el producto importado es al menos el 10% - 15% menor en precio.

Si se aplicara el sistema de salvaguardas podríamos ser más competitivos en precio y le permitiría al estado tener una recaudación en base a lo siguiente:

Tabla 10. Calculo de recaudación con una salvaguarda del 15% sobre los herrajes.

Partida Arancelaria 8308.90.00.00	año 2015
Total general	1699354.14
15% Salvaguardia	254903.11

Elaborado por La autora
Fuente Cegasupply S.A., 2016

Considerando el 2015 como referencia la implantación de una salvaguarda comercial sobre esta partida, o un incremento en el arancel, permitiría aumentar aproximadamente \$ 255000 de recaudación, sin considerar los demás impuestos. Con esta medida se equilibra un poco el nivel precios en relación a los productos importados.

4.3 Análisis de Sensibilidad de la empresa Cegasupply S.A.

Tabla 11. Estados de resultados proyectados bajo 3 niveles de venta.

	Estado de resultados sin salvaguardias	Estado de resultados con salvaguardias obteniendo 10% del total de las importaciones de herrajes	Estado de resultados con salvaguardias trabajando al 90% de su capacidad instalada actual
Ventas	120000	240000	300000
Costo de Ventas	72000	144000	180000
Utilidad Bruta en ventas	48000	96000	120000
Costo Operativo	96000	96000	96000
Utilidad/Perdida del ejercicio	-48000	0	24000

Elaborado por La autora

Fuente Cegasupply S.A., 2016

En este cuadro se expone un aumento en el nivel de ventas local del producto, y su impacto en la empresa.

Los datos considerados en la tabla consideran un periodo de un año con las siguientes variables, la primera columna con ventas de \$10,000 por mes, la segunda ventas de \$20,000 y en la tercera \$25,000 por mes. Se considera una contribución bruta del 40% y un gasto operativo fijo mensual de \$8,000.

De acuerdo a estas variables se obtiene equilibrio con ventas de \$20,000 por mes.

Si son cambiadas variables como el margen bruto, se obtiene el resultado que se muestra en la tabla 12.

Tabla 12. Estados de resultados proyectados bajo 3 niveles de venta.

	Estado de resultados sin salvaguardias	Estado de resultados con salvaguardias obteniendo 10% del total de las importaciones de herrajes	Estado de resultados con salvaguardias trabajando al 90% de su capacidad instalada actual
Ventas	120000	240000	300000
Costo de Ventas	60000	120000	150000
Utilidad Bruta en ventas	60000	120000	150000
Costo Operativo	96000	96000	96000
Utilidad/Perdida del ejercicio	-36000	24000	54000

Elaborado por La autora

Fuente Cegasupply S.A., 2016

Con un cambio en el porcentaje de rentabilidad bruta la empresa cegasupply obtiene un cambio en su punto de equilibrio, pasa de una necesidad de ventas de \$ 20,000, a una venta mínima de \$ 16,000.

Dentro de este negocio artesanal el porcentaje de contribución bruta es alto, si no se consideran algunas variables fijas que afectan de forma indirecta al costo del producto.

Si se realiza una producción de acuerdo a volúmenes adecuados se obtendrá utilidad, manteniendo sus gastos fijos controlados.

Con un nivel necesario en volumen para cubrir gastos fijos resulta necesario tener una protección que permita ser competitivos en relación a los demás países productores de formas metálicas y herrajes, sobre todo en países vecinos como Perú que tiene además ventajas como productor de las materias primas directas.

Conclusiones

- Cegasupply en su línea formas metálicas y herrajes es un productor artesanal de hebillas, argolla, cuadrantes, llaveros, pines, tiene como amenaza directa las importaciones provenientes de China, Hong Kong, Perú, Colombia, Argentina.
- El producto en la línea de herrajes al ser materia prima para otros productos terminados es muy sensible al precio, con lo cual se torna muy fácil de sustituir por productos más baratos, castigando también la calidad. Puede ser menos sensible si se identifica un nicho de mercado donde prioricen calidad y exclusividad.
- El producto de formas metálicas, como llaveros, pines, adornos, medallas, etc., puede ser susceptible de considerarse como suntuario, o por su precio, no producto indispensable.
- Los productos expuestos en el punto anterior también forman parte de los promocionales, que en las empresas al considerarse recortes de gastos son los primeros en eliminarse, dependiendo del sector, lo cual también afecta a las ventas.
- A pesar de lo expresado el nivel de compra se mantuvo durante el 2015, si podemos obtener al menos un 10% de estos productos importados la empresa estaría alcanzando la meta.
- Si la perspectiva para sustituir la importación y producirlo localmente aumenta, se pueden crear otras líneas de producción incrementando la posibilidad de oferta del producto.
- Si no se tiene sobre los productos formas metálicas y herrajes una salvaguardia comercial por el nivel de gasto operativo Cegasupply no podría crecer el volumen, con esta medida se espera una sustitución de las importaciones por un producto local.

- Por la diferencia en el tipo de cambio, industria, facilidad en transporte, la salvaguardia del 15% en formas metálicas resulta insuficiente para desestimular la importación.
- Los herrajes sin salvaguardia comercial no permiten un crecimiento en esta industria porque los costos son altos, principalmente la mano de obra, que actualmente constituyen el 60% del costo total.

Recomendaciones

- Revisar la composición de los productos para evitar el riesgo de elusión ante la determinación de la partida arancelaria.
- Colocar salvaguardia o un arancel adicional a los herrajes para incentivar la compra del producto local para obtener al menos el 10% del total de las importaciones de este producto, para cubrir los gastos fijos y obtener una utilidad sostenible.
- Incentivar a los productores de ropa, calzado, carteras, etc., con reducciones en impuestos, créditos de producción, créditos de capital de trabajo, para incrementar la producción local, con lo cual crece esta parte de la industria.
- Hacer estrategias de venta para llegar a cliente que buscan productos con mayor valor agregado, exclusividad, calidad.
- Usar la capacidad instalada de la planta para aprovechar volumen de producción y disminuir costos.

Lista de referencias

- Ediciones Legales. Fiel Web Ecuador. (2016). Recuperado de <http://www.fiel.com>
- Boletines mensuales. Banco Central del Ecuador. (2016). Recuperado de <http://www.bce.fin.ec>
- Banco Central del Ecuador. BI Sistema de Información Macroeconómica. (2016). Recuperado de <http://www.bce.fin.ec>
- Ediciones legales. Fiel Web Ecuador. (2016). Ley de Régimen Tributario Interno (2007). Recuperado de <http://www.fiel.com>
- Ediciones legales. Fiel Web Ecuador (2016). Código Orgánico de la Producción comercio e inversiones. (2010). Recuperado de <http://www.fiel.com>
- Ediciones legales. Fiel Web Ecuador (2016). Constitución de la República del Ecuador (2008). Recuperado de <http://www.fiel.com>
- Pudeleco, Arancel Aduanero (2016)
- Instituto Nacional de estadísticas y Censos. Canasta familiar. (2015). Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Salario Básico Unificado y sus componentes. (2001). Recuperado de <http://www.inec.gob.ec>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Salario Básico Unificado y sus componentes. (2015). Recuperado de <http://www.inec.gob.ec>
- Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, 1994 (GATT, 1994). Recuperado de <https://www.wto.org>
- República del Ecuador. Comité de comercio Exterior. Resolución COMEX No. 016 -2015
- República del Ecuador. Comité de comercio Exterior. Resolución COMEX No. 046 -2015
- Cobus group Ecuador, (2016). Recuperado de <https://www.cobusecuador.ec>.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia, Subdirección de Prácticas comerciales, Dirección de Comercio Exterior, (2007). Cartillas. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co>
- Morales R. (2015). Salvaguardas serían salida al conflicto del acero. Recuperado de <http://www.eleconomista.com.mx>
- Matheus R., Biblioteca Digital Andina, Situación actual de las salvaguardias Intracomunitarias en la Comunidad Andina (2003)
- Panorama General de las actuaciones de Defensa Comercial de terceros países contra la Unión Europea en el 2012, Comisión Europea, Bruselas (2013)
- Barón, A. G. (2012). Medidas de salvaguardia:¿ defensa o protección comercial? Un análisis jurídico a la luz del caso República Popular China con el Perú en materia de textiles. *Agenda Internacional*, 15(26), 199-230.
- Moscoso Durán, F. F. (2014). Industria del acero:¿ servirá la salvaguardia?.
- Bohórquez Higuera, G. S. (2013). Las medidas de defensa comercial:¿ son un incentivo para el desarrollo económico de los países en el proceso de la liberalización del comercio?.
- Zelicovich, J. (2015). El MERCOSUR a 20 años del Protocolo de Ouro Preto: un balance de la dimensión comercial. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, (24), 97-120.
- Stiglitz, J. (2000). *La economía del Sector público*.