



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

**Análisis de los resultados económicos del grupo Cegacorp,
derivados de la aplicación de las medidas arancelarias y no
arancelarias para desincentivar importaciones, en el periodo
2014-2016.**

Estudio de caso que se presenta como opción al título de:
Ingeniero en Administración de Empresas mención Negocios Internacionales

Nombre del autor:

Daniel Alejandro Massache Alvarez

Nombre del tutor:

Mgs. Daniel Espinoza

Samborondón

2017

CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL

QUE EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO:

Análisis de los resultados económicos del grupo Cegacorp, derivados de la aplicación de las medidas arancelarias y no arancelarias para desincentivar importaciones, en el periodo 2014-2016.

FUE REVISADO, SIENDO SU CONTENIDO ORIGINAL EN SU TOTALIDAD, ASÍ COMO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS QUE SE DICTAN EN EL INSTRUCTIVO, POR LO QUE SE AUTORIZA A: DANIEL ALEJANDRO MASSACHE ÁLVAREZ

QUE PROCEDA A SU PRESENTACIÓN.

Samborondón, 17-10-2017

Mgs. Daniel Espinoza

TUTOR

ÍNDICE

Resumen.....	1
Abstract.....	1
Introducción	2
Planteamiento del problema	5
Objetivos	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
Justificación	7
Marco teórico	8
Comercio Internacional	8
Globalización e integración.....	10
Principio de la ventaja comparativa.- Teoría de David Ricardo	10
Proteccionismo	12
Aranceles.....	13
Cuotas	15
Salvaguardias	16
Marco metodológico.....	17
Análisis de resultados	18
Cega International.....	22
Abinsa	25
Cega Services.....	28
Cegasupply	31
Conclusiones	33

Recomendaciones	35
Bibliografía	36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Ventaja Comparativa.....	11
Tabla 2 – Importaciones Ecuador 2014-2016	18
Tabla 3 – Balanza comercial Ecuador 2014 - 2017.....	18
Tabla 4- Subpartidas con salvaguardias Grupo Cegacorp.....	20
Tabla 5 – Ventas Netas Grupo Cegacorp 2014-2016	21
Tabla 6 - Importaciones Cega International 2014-2016	23
Tabla 7 – Variación de importaciones Cega International 2014-2016.....	24
Tabla 8 - Importaciones Abinsa 2014-2016	26
Tabla 9 - Variación de importaciones Abinsa 2014-2016.....	27
Tabla 10 - Importaciones Cega Services 2014-2016	29
Tabla 11 - Variación de importaciones Cega Services 2014-2016.....	30
Tabla 12 - Importaciones Cegasupply 2014-2016.....	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Importaciones Grupo Cegacorp 2014-2016	19
Gráfico 2 – Ventas Grupo Cegacorp 2014-2016.....	21

RESUMEN

La presente investigación está desarrollada como herramienta para la identificación y medición del impacto, en las empresas del grupo Cegacorp, de la aplicación de las medidas arancelarias y no arancelarias para desincentivar las importaciones tomadas por el gobierno del Ecuador.

A pesar de que la medida logró su cometido y permitió equilibrar la balanza comercial, los importadores se vieron fuertemente afectados debido al aumento de sus costos y, en consecuencia los precios al trasladar este incremento a sus clientes.

Los resultados de este trabajo demuestran el impacto real de estas medidas aplicadas por el gobierno, en las empresas de un grupo corporativo con actividad comercial a nivel nacional.

Palabras claves: Aranceles, salvaguardias, proteccionismo, balanza comercial.

ABSTRACT

This research is developed as a tool for the identification and measurement of the impact, in the companies of the Cegacorp group, of the application of the imports tariff and non-tariff measures to discourage imports taken by the government of Ecuador.

Although the measure reached its balance sheet and balanced with the trade balance, importers had a great acceptance and increased their costs and, consequently, the prices when transferring this increase to their customers.

The results of this work show the real impact of these measures applied by the government, in the companies of a corporate group with commercial activity nationwide.

Keywords: Imports tariff, safeguards, protectionism, trade balance.

INTRODUCCIÓN

La Organización

El presente trabajo tiene como objeto evidenciar los efectos reales en el entorno microeconómicos causados por medidas proteccionistas, como las salvaguardias. En el Ecuador, con la promulgación de la resolución No. 011-2015, el pleno del Comité de Comercio Exterior (COMEX) aplicó salvaguardias a dos mil ochocientas subpartidas desde marzo de 2015 hasta mayo de 2017, desde la subpartida 0101291000 (animales para carrera) hasta la 9705000000 (colecciones y especímenes para colecciones de zoología, botánica, minerología o anatomía); entre las que se encuentran las referentes a insumos médicos e insumos industriales que afectaron a empresas del grupo Cegacorp y serán objeto del presente estudio.

En base a lo anteriormente citado, las medidas proteccionistas aplicadas en Ecuador han tenido consecuencias directas en las empresas privadas, principalmente de forma cuantitativa a través del aumento de sus costos; pero también, de manera cualitativa en la productividad de sus procesos.

El Grupo Cegacorp es un conglomerado corporativo ecuatoriano constituido por cinco empresas: Cega International Traders S.A., Abinsa S.A., Cegaservices S.A, Cegasupply S.A. y Tacrin S.A.; con presencia en el mercado de insumos: médicos e industriales, línea de acondicionadores de aires y fabricación de emulsiones adhesivas. La diversificación de las actividades del grupo corporativo permite evaluar de forma cercana cómo las medidas tomadas por el gobierno para equilibrar la balanza comercial afectaron a cuatro sectores económicos.

Antecedentes históricos del proteccionismo

En el siglo XIX Claude Frédéric Bastiat escribía de forma satírica su petición a la Cámara de Diputados, para que se aprobara una ley que ordene el cierre de todas las fuentes que aprovechen la luz solar; porque consideraba como un rival extranjero que ponía en peligro la industria nacional de los comerciantes y fabricantes de velas.

(Bastiat, 1845). Aunque irónica, la crítica de Bastiat era un fuerte llamado de atención a las medidas proteccionistas que se querían implementar en Francia por esos años.

Desde que el hombre se asentó en territorios definidos, creando aldeas, ciudades y naciones, las diferencias de condiciones para la producción de bienes diversos lo han impulsado a buscar más allá de sus fronteras para intercambiar sus productos con otros complementarios propios de otros poblados, como Marcos (2005) lo relata haciendo referencia a :

“La otra institución del comercio de la Mesoamérica prehispánica fueron los Pochtecas. Estos mercaderes profesionales, formados en el tráfico a larga distancia (Chapman 1959), actuaban también como informantes y espías. Su función era la de establecer relaciones de intercambio con el exterior y obtener productos de más allá de las fronteras Mexica. El tráfico a larga distancia era una forma de comercio muy diferente al del mercado diario que se daba en ciudades y poblaciones, estaba organizado para manejar el intercambio de productos y materias primas de prestigio, y tenía lugar en sitios geográficos conocidos.” (p.160)

A pesar de esta necesidad expresa de intercambiar bienes con otras comunidades, el desarrollo de las tecnologías y el cambio de las ventajas competitivas hizo presente la competencia de mercado entre los que antes eran aliados comerciales. El comercio ya no sólo representaba una oportunidad para obtener cosas diferentes a las propias, sino que se convirtió en una amenaza para los intereses de las civilizaciones y naciones emergentes (Chapman, 1959).

A lo largo de la historia los gobernantes de sus respectivas naciones se han enfrentado al paradigma de abrir las fronteras al libre comercio, atrayendo inversión y divisas extranjeras que compren y potencien la producción; y por otro lado se ha buscado preservar la industria nacional utilizando diversas medidas de bloqueo o proteccionismo.

Los defensores del libre comercio apelan a la interacción pura de los actores del mercado: ofertantes y demandantes; regulados por la *mano invisible*¹dejando espacio para interferencias gubernamentales; sólo en caso que, habiendo agotado todas las instancias, compradores y vendedores no puedan llegar a un acuerdo y se requiera de intermediación para solucionar conflictos; pero, al hablar de libre mercado en comercio internacional la justificación se basa en la teoría de *ventajas comparativas*, establecida por David Ricardo a inicios del siglo XIX.

Por otra parte, los proteccionistas buscan priorizar el consumo de la producción nacional a través de mecanismos que impiden o limitan el ingreso de mercancías extranjeras, y a la vez, cuestionan la teoría de las *ventajas comparativas*, que está basada en un modelo de mercado perfecto, y tampoco considera las presiones de poder implícitas en las transacciones. Remarcan una clara relación de intercambio no proporcional entre los países desarrollados o ricos y los no desarrollados o pobres: mientras que los primeros pueden negociar con bienes industrializados de claro valor agregado, los segundos, por lo general, se vuelven dependientes de productos agrícolas muchas veces prescindibles en el mercado internacional (como camarones o banano para el Ecuador).

Países ahora desarrollados como: Alemania, Gran Bretaña, Francia, Suecia, Bélgica, Corea del Sur, Japón o Estados Unidos utilizaron el proteccionismo para blindar las economías durante los respectivos florecimientos industriales. En el caso de Estados Unidos, la justificación al proteccionismo en la emergente nación de finales del siglo XVIII quedó documentada en el *Informe sobre las manufacturas* presentado por el secretario del tesoro Alexander Hamilton (1795), del cual se cita un fragmento:

“Los obstáculos que dificultan el progreso de nuestro comercio exterior han llevado a serias reflexiones sobre la necesidad de ampliar la esfera de nuestro comercio interno: las reglas restrictivas que en los mercados extranjeros coartan la venta del creciente excedente de nuestros productos agrícolas, dan lugar al franco deseo de ampliar la demanda interna de ese excedente.”

¹ Frase acuñada por Adam Smith en su publicación *Las Riquezas de las Naciones* en el año 1776

El texto de Hamilton se ha considerado desde entonces como el *argumento de la industria naciente*, sobre el que varios economistas y gobernantes modernos basan sus defensas para justificarla implementación de medidas proteccionistas. Casi un siglo después de lo manifestado por Hamilton, los mismos Estados Unidos a través de su décimo octavo presidente, Ulysses Grant, reforzó su postura a la protección de las industrias, argumentando lo mismo que hizo Gran Bretaña. Esta postura se mantendría hasta la Segunda Guerra Mundial, en el siglo XX.

Con respecto a Ecuador ya se han aplicado medidas de tipo proteccionistas al comercio con el sector externo, especialmente para afrontar situaciones de emergencia, como las tomadas en el gobierno de Osvaldo Hurtado, para hacer frente a las secuelas dejadas por el fenómeno del niño del año 1982, en el que se aumentaron los aranceles, se prohibieron las importaciones de bienes suntuarios y de ciertos bienes de capital (Paredes, 2011). La política económica de Hurtado fue de austeridad, pero esto no evitó que esta continúe deteriorándose; en 1983 la inflación llegó al 63%. Ante estas medidas proteccionistas, las cámaras de la producción mostraron fuerte oposición y lo tildaron de comunista, argumentando que sus decisiones no eran técnicas e incentivaría el contrabando. (Paz y Miño, 2009)

Sobre las bases de las consideraciones anteriores, en el gobierno del ex presidente Rafael Correa, a través del Ministerio Coordinador de la Política Económica, mediante resolución MCPE-DM-O-2015-005a causa del desequilibrio en la balanza de pagos, recomendó una política de tipo arancelaria por un lapso de quince meses que entraron en vigencia desde el 11 de marzo de 2015 (Comité de Comercio Exterior (COMEX), 2015),acogiéndose a lo establecido en el “*Entendimiento relativo a las disposiciones del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994 en materia de balanza de pagos*” (Organización Mundial de Comercio, s/f.).

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde el año 2010 el gobierno del Ecuador ha evaluado los mecanismos para desincentivar las importaciones y fomentar la producción local; como respuesta a

esta necesidad surgieron medidas no arancelarias, como el requerimiento de certificados de calidad INEN para productos importados que empezó a regir desde 2012, y arancelarias como las salvaguardias con vigencia desde 2015 hasta el 31 de marzo de 2017.

Si bien estas medidas lograron lo esperado para la macroeconomía del país, tuvieron afectaciones considerables para las empresas privadas, especialmente para las importadoras. Cada sector económico se vio afectado de forma particular; sin embargo, se desconocen las consecuencias reales, no sólo monetarias; también, de tipo social. Para el presente caso existen datos estadísticos detallando el aumento de costos de mercaderías y de producción por los impuestos adicionales pagados; pero, no se han integrado los factores colaterales que han repercutido en la operatividad de cada una de las empresas del grupo.

En este trabajo se busca analizar los rubros ocasionados por estas medidas y compararlos con la carga operativa adicional que han conllevado. Para esto se estudiarán estadísticas facilitadas por el departamento de importaciones del Grupo Cegacorp; así como, estadísticas públicas de SENAE y Banco Central del Ecuador.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Identificar los efectos económicos y operativos reales en el Grupo Cegacorp, generados de la aplicación de las medidas arancelarias y no arancelarias tomadas por el gobierno para reducir importaciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el marco teórico, legal y conceptual que sustenta la investigación.
- Analizar la evolución de los costos de importaciones y el impacto en los sectores económicos de las empresas del Grupo Cegacorp desde el año 2014

hasta el año 2016, considerando la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias implementadas por el gobierno del Ecuador.

- Analizar los procesos operativos del Departamento de Importaciones desde el año 2014 hasta el año 2016.

JUSTIFICACIÓN

Con el presente trabajo se establecerían las relaciones originadas por las medidas gubernamentales y la operatividad en el sector privado, dejando precedente para la planificación y correcta adaptación de procesos para efectos de próximos factores externos.

En los últimos años se ha evidenciado que las medidas tomadas por el gobierno no contemplaban en sus inicios la real afectación en el sector productivo, siendo así que se tuvieron que modificar y anular controles, como ensayos de laboratorios o certificaciones, que no eran viables al momento de concretarlas.

Las empresas privadas deben estar atentas a las medidas que se busquen implementar para poder afrontarlas sin afectar de forma negativa sus operaciones.

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se expondrán las definiciones de los conceptos sobre los que se basa la presente investigación.

Comercio Internacional

El comercio internacional es parte fundamental de la vida de las sociedades. Desde la antigüedad, antes de trazarse las fronteras como las conocemos hoy, los pueblos y naciones emergentes ya buscaban la interacción comercial para intercambiar productos y de esta forma obtener otros que no eran propios de sus tierras. Con la consolidación de las primeras sociedades, como los griegos, fenicios y romanos, se volvieron habituales los viajes comerciales que establecieron los precedentes al comercio internacional como hoy lo conocemos.

Desde lo más básico, se conoce como comercio internacional a “aquella actividad económica basada en el intercambio de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Ballesteros Román, 2002).

Estas relaciones comerciales no se limitan sólo al trueque de productos o mercancías tangibles (intercambio), sino que engloban todos los servicios prestados mutuamente, como transportes, turismo, rentas de inversiones, regalías, entre otros.

De manera gradual, los países han evidenciado la apertura comercial como el camino más certero hacia la prosperidad y mejora de la calidad de vida de sus habitantes. El comercio internacional es un complejo sistema mediante el cual se intercambian bienes que se producen a miles de kilómetros de distancia para que puedan ser utilizados y aprovechados por la sociedad. (Samuelson & Nordhaus, 2006).

Además, los autores antes citados sostienen que existen tres consideraciones importantes a tener en cuenta cuando se habla de comercio internacional:

- Aumentan las oportunidades comerciales: Esta es sin duda la principal ventaja; porque si un fabricante puede aumentar su capacidad de producción, pero su mercado local es muy pequeño para comprar todos estos bienes, puede buscar compradores más allá de las fronteras y aprovechar toda la capacidad instalada y hasta incrementarla.
- Barreras políticas: Debido a que en las relaciones internacionales entre países son más complejas que el sólo intercambio de productos, los gobiernos suelen establecer medidas que sirven como barreras para proteger la producción nacional de los competidores extranjeros.
- Diversos tipos de cambio: A pesar de la fortaleza de monedas con aceptación mundial, como el dólar o el euro, se debe tener en cuenta las diferentes monedas que se manejan en el mundo. Para que el comercio internacional sea posible, el sistema financiero debe garantizar el envío y recepción de divisas extranjeras.

Finalmente, Samuelson y Nordhaus, afirman que existen factores económicos como principales causas del comercio internacional, entre ellas tenemos:

- Recursos naturales diversos: Desde las comunidades primitivas, este motivo es una de las causas por los que se busca más allá de los propios horizontes. Los mercaderes europeos del medioevo viajaban hasta oriente siguiendo la aún célebre ruta de la seda; en América hay evidencia de pueblos navegantes que llegaban hasta el actual México provenientes de Sudamérica. Actualmente se siguen intercambiando bienes primarios diversos, sumándose los de origen mineral que pudieron ser extraídos masivamente con la industrialización.
- Gustos diversos: Tan diversos son los habitantes de la tierra como diversos son sus gustos. Esta infinidad de preferencias dan dinamismo al comercio mundial, haciendo posible que europeos disfruten bananos ecuatorianos, que a China llegue café de Colombia, que camionetas de la India sean importadas en Estados Unidos o que celulares de este país se compren en Noruega.

- **Costos diferentes:** Es sabido que, por las economías de escala, mientras se aumente la producción y se mejoren los procesos, los costos de un producto disminuyen; es por esto, que algunos países, principalmente los desarrollados, pueden producir bienes a menor costo que los que tienen capacidad subutilizada. Otra variable que influye a la reducción de costos es el valor de la mano de obra; porque ha tenido efectos directos en la producción de países asiáticos, a los cuales han llegado marcas extranjeras para optimizar el referido costo.

Globalización e integración

La globalización creciente en las últimas décadas, ha hecho inminente la necesidad de formas de integración comercial entre naciones, que representen un impulso a las actividades promovidas por cada una de ellas en este campo.

Entre estas formas de integración comercial podemos destacar:

- Preferencias arancelarias
- Zonas de libre comercio
- Uniones aduaneras
- Uniones económicas

Principio de la ventaja comparativa.- Teoría de David Ricardo

Según el principio de la ventaja comparativa, se recomienda que los países produzcan y exporten bienes para los que están particularmente calificados, sea porque tienen características naturales que los favorecen o porque han desarrollado procesos industriales eficientes y puede producir a costos relativamente bajos. Por otro lado, estos mismos países obtendrán ventaja si importan aquellos productos para los que tienen costos de producción relativamente altos.

Esta teoría, planteada por David Ricardo en 1817, sigue vigente en la actualidad; defendida a ultranza por los que prefieren el libre comercio y criticada por los

proteccionistas, especialmente cuando se trata de países no desarrollados; porque argumentan que la teoría de Ricardo no considera las imperfecciones de mercado, ni los grupos de poder (Ricardo, 1993).

El ejemplo simplificado de Ricardo se presentaba sólo con dos regiones y dos bienes, midiendo los costos de producción en función de las horas laborables como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1 - Ventaja Comparativa

Horas laborales requeridas para la producción

Horas de trabajo necesarias para la producción		
Producción	En Inglaterra	En Francia
1 unidad de comida	1	3
1 unidad de ropa	4	2

Fuente: (Ricardo, 1993)

Siguiendo el ejemplo de la tabla 1, los costos de trabajo de Inglaterra en comida son menores, por lo que se podría decir que su productividad laboral es el triple que la de Francia para estos bienes. En contraparte, los costos de Francia en ropa son menores que los de Inglaterra, el doble de productividad laboral.

Por lo expuesto se podría decir que Inglaterra tiene ventaja comparativa en comida, mientras que Francia la tiene en ropa. Tomando estos hechos Ricardo concluyó que ambos países tendrían beneficios mutuos si se especializaban en sus productos con ventajas comparativas; es decir, si Inglaterra se especializaba en comida, Francia en ropa.

Según esta teoría, con el comercio internacional cuando los países se concentran en sus áreas de ventaja comparativa, cada uno de ellos podría estar mejor, permitiendo el comercio entre sí, la comida se puede intercambiar por ropa a alguna razón de precios. De no existir intercambio, estarían obligados a producir bienes que les resultarían más caros que intercambiándolos.

Se conoce como términos de intercambio a la razón entre los precios de exportación e importación.

Proteccionismo

En contraparte del libre comercio está el proteccionismo. Esta corriente busca restringir el ingreso de productos extranjeros justificando la necesidad de fortalecer la producción nacional, especialmente en países no desarrollados. Establecen que es necesario que los países en vía de desarrollo limiten sus importaciones durante el tiempo en el que su industria es emergente, para dejar progresivamente las exportaciones de los bienes primarios que llevan a un “callejón sin salida” (Cosoy, 2016). Por parte de la Organización Mundial de Comercio, su director general, Roberto Azevedo, invita a sus miembros a no caer en el proteccionismo manifestando que “la mejor salvaguardia frente al proteccionismo es un sistema fuerte de comercio multilateral” (Azevedo, 2016).

Como medidas del proteccionismo están las barreras al comercio, aplicadas desde varios siglos por los gobiernos de las diversas naciones. La política arancelaria ha sido el escenario propicio para conflictos y tensiones políticas.

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales, establecidas por los gobiernos, fijadas y cobradas a exportadores e importadores en el momento de aforar la mercadería en aduanas. Aunque los más comunes son los aranceles a la importación de productos, algunos países también suelen cobrarlos al momento de exportar productos. En el Ecuador sólo se aplican en el ingreso, omitiéndolos para la salida como medida de incentivo a la producción nacional (PRO ECUADOR).

Por otra parte la Organización Mundial de Comercio reconoce las restricciones cuantitativas como límites establecidos al volumen, cantidad o monto de los bienes comercializados; aunque, en el artículo XI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se busca eliminar de forma general las restricciones cuantitativas y el artículo XIX, también se establecen excepciones para acciones de emergencias en importaciones.

Se debe diferenciar dos tipos de barreras, claramente identificables al comercio: los aranceles y las cuotas.

Aranceles

La barrera legal de mayor uso son los aranceles; estos son impuestos gravables sobre los valores importados; mientras mayor es el arancel, se dificultará más la importación de dicho bien, puesto que se vuelve menos competitivo, haciéndolo muy poco atractivo para los empresarios.

Según la definición de la Organización Mundial de Comercio, se conoce como aranceles a los derechos de aduana que se aplican a mercaderías importadas, con el objetivo de ofrecer ventaja en precios a las mercaderías producidas en el país frente a los bienes similares de importación y generan a la vez ingresos para los gobiernos (Organización Mundial de Comercio).

Los aranceles a su vez pueden ser prohibitivos o no prohibitivos: los prohibitivos prácticamente acaban con el comercio por sus altas tasas gravables, lo que hace que estos productos dejen de ser competitivos y atractivos para los importadores; los no prohibitivos, si bien dañan proporcionalmente el mercado, aún estos bienes pueden ser importados porque el mercado está dispuesto a adquirirlos pagando un valor adicional.

Cabe indicar que la competitividad de los productos influenciada por los aranceles se evidencia al comparar los precios de un bien idéntico en países diferentes, por ejemplo un teléfono inteligente iphone 7, de 32 GB e iguales características, en Estados Unidos cuesta \$709, en Panamá se comercializa en \$876, en Perú a \$973, y en Ecuador alcanza la cifra de \$1,266 (Fundación Ecuador Libre). Este aumento de precios por aranceles, indirectamente incentiva actividades delictivas que buscan evadir estos impuestos, el contrabando. Justamente, dos de los bienes más demandados y con alta carga impositiva, licores y celulares, son considerados por la Aduana del Ecuador como sensibles al contrabando (FLACSO Ecuador, 2015).

La Organización Mundial de Aduanas ha compilado todas las posibles clasificaciones de productos comercializables como una sola nomenclatura multipropósito: el “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías”, más conocido como simplemente “Sistema Armonizado”. Este comprende alrededor de cinco mil grupos de productos, clasificados por códigos de hasta seis dígitos, organizados en una estructura lógica desde los productos en sus formas más primarias hasta llegar a objetos con mayor grado de manufactura. Actualmente este sistema es utilizado por más de doscientos países en el mundo y el 98% de bienes manejados en el comercio internacional es clasificado mediante esta codificación. A través de este sistema se unifican criterios para la nominación de mercancías para efectos fiscales, de políticas comerciales, tanto para el sector privado como público. Este sistema es revisado cada cinco o seis años y sus cambios son conocidos como “enmiendas” (World Customs Organization).

En teoría, con la aplicación de aranceles un producto importado se encarece y disminuye su competitividad en el mercado al que ingresa, mientras que el mismo producto fabricado en ese país disminuye su costo, haciendo que sea más atractivo para los consumidores. Esto, suponiendo que el mismo bien importado tiene fabricación nacional.

En la práctica los problemas para los consumidores surgen cuando dicho producto no es fabricado por el país importador. Al encarecer, y no contar con una alternativa local, los consumidores no tienen más opción que adquirirlo afectando directamente su presupuesto.

Para los países exportadores resulta de suma importancia mantener buenas relaciones con sus compradores y, de ser posible, acogerse a medidas que les permita exonerar a sus productos de ser gravados con aranceles. En el Ecuador se dio particular importancia a la extensión de las preferencias arancelarias en 2014, cuando finalizó el plazo otorgado para el acuerdo ATPDA con Estados Unidos (Ministerio de Comercio Exterior).

Cuotas

Otra medida proteccionista que suelen implementar los gobiernos son las cuotas de importación; las cuotas son restricciones cuantitativas, en las que se especifican las cantidades máximas que se pueden importar para algún bien en un período específico.

Según la Gran Enciclopedia de Economía, las cuotas para productos importados se definen como:

“Es la cantidad que se le señala a un país, a una industria o a una empresa para la importación, exportación o producción. Se utiliza normalmente para designar la cantidad de una mercancía que como máximo se permite importar en un país durante un determinado período de tiempo. Al igual que los aranceles, los contingentes se utilizan en el comercio internacional para proteger la industria nacional o para reducir el saldo deficitario de la balanza de pagos. Por medio del sistema de contingentes se le limita a un país, a una industria o a una empresa la cantidad que puede importar de un determinado producto”

En el año 2012 el Ecuador, mediante resolución 66-2012 del Comité de Comercio Exterior, fijó cuotas para las importaciones de vehículos, estableciéndose un límite de hasta quinientos treinta millones de dólares o cuarenta y ocho mil setenta y nueve unidades, lo que se cumpla primero. Esta medida fue sometida a revisión anualmente hasta el año 2016 cuando se decidió eliminarla desde el 1 de enero de 2017.

Las cuotas, al igual que los aranceles, pueden ser prohibitivas o no prohibitivas. A diferencia de los aranceles donde el único beneficiario es el sector fiscal, con las cuotas se benefician ciertos importadores que logran tener los permisos necesarios para las importaciones, generando escenarios vulnerables para la corrupción y conflictos de poderes.

Salvaguardias

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), las salvaguardias se definen como medidas de urgencia cuando aumentan las importaciones y este incremento representa o pueda causar algún daño grave en la producción del país importador. Junto a las medidas antidumping y las compensatorias, son medidas especiales de protección al comercio, avaladas por la OMC.

Las medidas antes citadas fueron impuestas por la OMC en la Ronda Uruguay, entre los años 1986 y 1993, que podrían ser aplicadas siempre y cuando se cumplan con los siguientes principios (Organización Mundial de Comercio):

- deberán ser temporales,
- sólo podrán imponerse cuando se determine que las importaciones causan daño grave a alguna rama productiva del país miembro que la aplica,
- se aplicarán de manera no selectiva, se eliminarán de forma progresiva y el miembro que las imponga deberá ofrecer medidas compensatorias a los otros miembros, cuyo comercio haya sido afectado.

En el caso Ecuador, mediante oficio No. MCPE-DM-O-2015-005 del Ministerio Coordinador de Política Económica, recomendó acoger las salvaguardias por quince meses, justificando la existencia de desequilibrio en la balanza de pagos (Comité de Comercio Exterior (COMEX), 2015).

MARCO METODOLÓGICO

Los enfoques de la investigación, según Hernández (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), pueden ser cualitativos o cuantitativos.

Los métodos cualitativos se conducen en ambientes naturales de la investigación, explorando los fenómenos en naturalidad, extraen significados de los datos estudiados, mas no se basa en el trabajo estadístico. El proceso que utilizan es inductivo, recurrente, generando análisis subjetivo y sin necesidad de secuencia lineal.

Por otra parte, los enfoques cuantitativos se basan en la recopilación de datos para probar la hipótesis planteada, con una base medible numérica y estadística, sobre los cuales se establecen los patrones que permiten poner a prueba teorías. Su proceso es secuencial, deductivo, probatorio y analiza la realidad objetiva; así también, debido a su naturaleza medible y comprobable, da precisión y predicción sobre el control de fenómenos derivados de la investigación

Para el presente trabajo se consideró el proceso cualitativo, debido a que, a pesar de que la base de la investigación es la estadística generada por las actividades de las empresas analizadas, las conclusiones que se buscan son cualitativas.

El enfoque cualitativo es un proceso inductivo, interpretativo, iterativo y recurrente; que busca comprender a profundidad los fenómenos estudiándolos desde la perspectiva de los participantes sobre un fenómeno que los rodea.

En el caso del presente trabajo, se estudia el impacto de las medidas arancelarias y no arancelarias en los resultados económicos del grupo Cegacorp, desde cada una de sus empresas.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Como se detallaba en el planteamiento del problema, el presente trabajo abarca el análisis de los datos resultantes de la medida de aplicación de salvaguardias aplicadas por el gobierno del Ecuador desde el 31 de marzo de 2017.

Aunque a nivel macroeconómico la aplicación de la medida en mención generó la esperada disminución de las importaciones y mejora en la balanza comercial, como se ve en la tablas 2 y 3, los efectos en el desempeño de las empresas fueron graves.

Tabla 2 – Importaciones Ecuador 2014-2016

IMPORTACIONES ECUADOR		
2014*	2015*	2016*
\$ 26.421,48	\$ 20.446,80	\$ 15.545,16

*Valores en millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 3 – Balanza comercial Ecuador 2014 - 2017

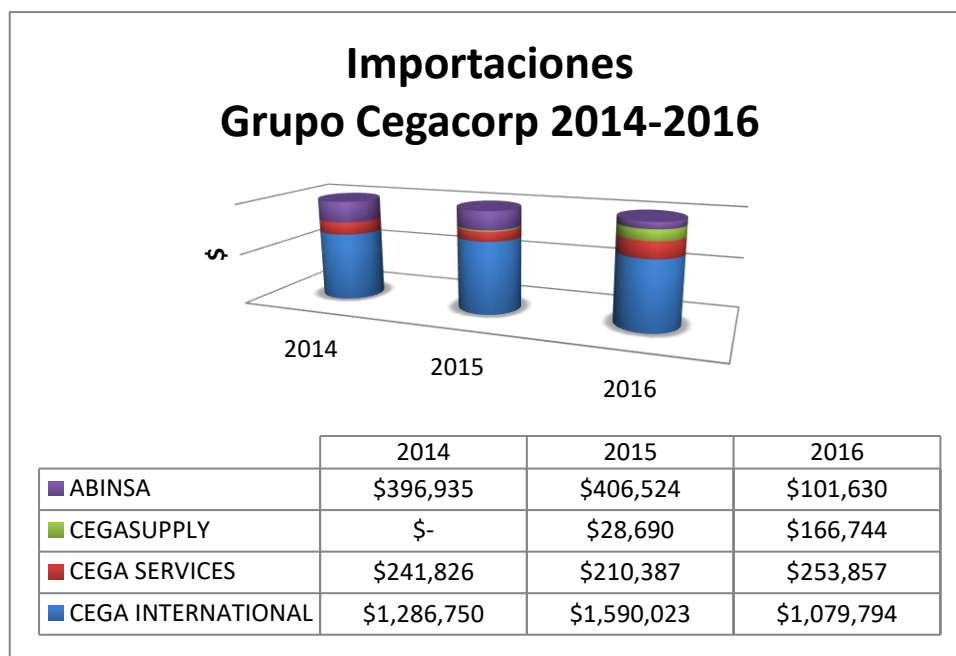
BALANZA COMERCIAL ECUADOR		
2014*	2015*	2016*
\$ -723,20	\$ -2.129,60	\$ 1.247,00

*Valores en millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el caso del grupo Cegacorp, las repercusiones de la aplicación de las salvaguardias se vieron reflejadas en sus empresas. Cega International y Abinsa redujeron significativamente sus importaciones; Cegaservices se vio indirectamente beneficiada por el incremento de precios de los competidores. Cegasupply no fue afectada directamente por estas medidas; su actividad comercial se centró en la importación con arancel cero, de materias primas para la elaboración de productos intermedios.

Gráfico 1 - Importaciones Grupo Cegacorp 2014-2016



Fuente: SENA

Las subpartidas afectadas por la aplicación de las salvaguardias se encontraban gravadas desde el 5% hasta las el 45%, como según detalle en tabla 4. Especialmente en las dos empresas negativamente afectadas, la carga impositiva se registró para productos sensibles en las ventas para clientes de cada una de ellas.

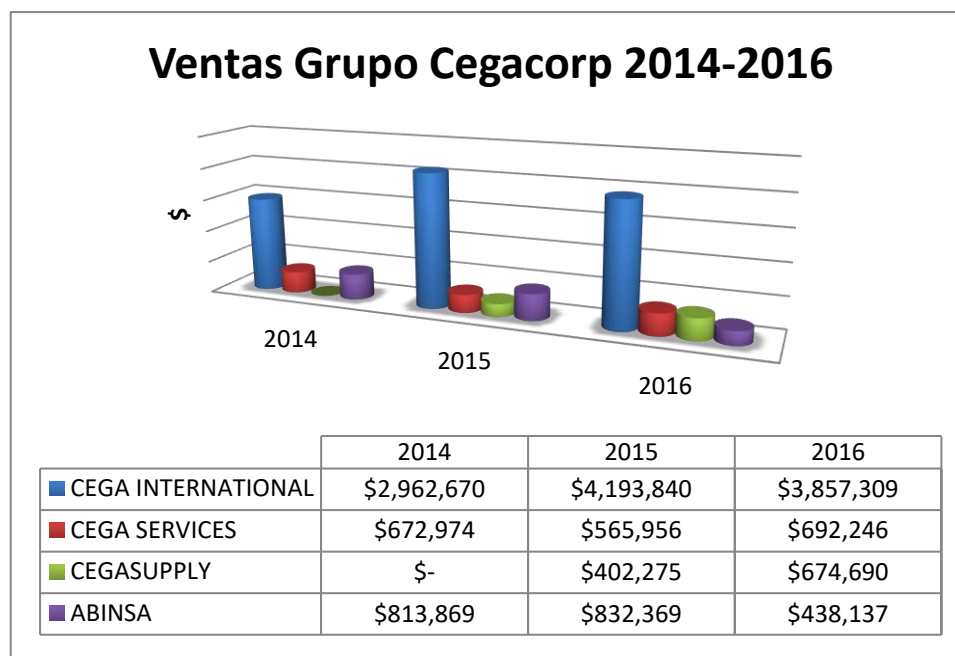
Tabla 4- Subpartidas con salvaguardias Grupo Cegacorp

SUBPARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG
CEGA INTERNATIONAL		
3923309900	Las demás bolsas (bolsas de orina)	15%
3926200000	Guantes	45%
4015199000	Guantes de nitrilo	45%
4016991000	Demás atrículos de caucho	45%
6210100000	Prendas de vestir desechables	25%
6307909000	Zapatones	25%
6505009000	Gorros de cirugía	45%
9025111000	Termómetros	15%
CEGASERVICES		
8414590000	Ventiladores	15%
8415823000	Equipos de enfriamiento >30.000 BTU/hora < 240.000 BTU/hora	15%
8517629000	Dispositivos usb wifi	15%
ABINSA		
6307909000	Eslingas de tela	25%
7325990000	Las demás manufacturas de fundición de metal	45%
7326190000	Manufacturas de hierro o acero forjados o estampados	45%
7326909000	Las demás manufacturas de hierro o acero	15%
8203300000	Cizallas para metales y herramientas similares	15%
8302490000	Herrajes y similares	45%
8425190000	Polipastos	5%
8483500000	Volantes y poleas	5%
CEGASUPPLY		
4909000000	Tarjetas postales impresas o ilustradas	45%
4910000000	Calendarios de cualquier clase impresos	45%

Fuente: SENA E / Grupo Cegacorp

Con respecto a las ventas de la corporación, estas se vieron afectadas proporcionalmente a la variación sobre arancelaria registrada, como se evidencia en el gráfico 2:

Gráfico 2 – Ventas Grupo Cegacorp 2014-2016



Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI)

Tabla 5 – Ventas Netas Grupo Cegacorp 2014-2016

Empresas	VENTAS NETAS GRUPO CEGACORP 2014-2016				
	2014	2015	2016	Variaciones	
	\$	\$	\$	Δ% (2015-2014)	Δ % (2016-2015)
CEGA INTERNATIONAL	\$ 2.962.670	\$ 4.193.840	\$ 3.857.309	42%	-8,02%
CEGASERVICES	\$ 672.974	\$ 565.956	\$ 692.246	-16%	22,31%
CEGASUPPLY	\$ -	\$ 402.275	\$ 674.690	N/A	67,72%
ABINSA	\$ 813.869	\$ 832.369	\$ 438.137	2%	-47,36%

Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI)

Como se evidencia en los datos de la tabla 5, las ventas de Cega International en 2016 fueron 8,02% inferiores con respecto al 2015, lo que representa \$335,937 menos en los ingresos de la empresa.

Aún más grave fue la afectación de Abinsa que disminuyó casi la mitad de sus ventas (47,36%) con \$394,232 menos de facturación.

Por otra parte, Cegaservices resultó beneficiada indirectamente por la coyuntura vivida en el país. Al encarecer muchos de los productos ofrecidos en el mercado

ecuatoriano, el poder de consumo disminuyó, haciendo que la gente busque productos de igual calidad en otras marcas que le ofrezcan a menor precio y les resulte accesible. El detalle de este impacto positivo se analizará más adelante.

Con Cegasupply no se puede analizar directamente el efecto de la aplicación de salvaguardias, debido a su reciente arranque de operaciones en 2015 y porque la gestión activa de importaciones recién se dio en 2016.

Cega International

Cega International es la empresa del grupo Cegacorp con mayor movimiento de importaciones y comercialización de estos productos. Las salvaguardias afectaron de manera directa a sus mercaderías, como se observa en la tabla 5.

A pesar que la línea de negocios se centra en bienes no prescindibles para el sector de la salud, el aumento de precios, los pagos atrasados de ventas al estado, entre otros, hicieron que varios de sus clientes afrontaron situaciones financieras difíciles, llegando hasta a cambiar el giro del negocio o cerrar definitivamente, como fue el caso de Clínica Hospital Pichincha en Quito.

El monto de importaciones, que se había aumentado en un 24% en 2015 con referencia al año anterior, disminuyó 32% en el 2016.

Tabla 6 - Importaciones Cega International 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SLVG	2014	2015	2016	Total general
Gasas, esparadrapos y demás	0%	\$ 185.387,38	\$ 296.076,56	\$ 271.013,33	\$ 610.603,50
Bolsas colectoras de sangre	0%	\$ 19.467,23	\$ 6.800,00	\$ 2.800,00	\$ 11.600,00
Las demás bolsas	15%	\$ 18.924,76	\$ 18.361,50	\$ 9.223,50	\$ 27.585,00
Guantes	45%	\$ 18.423,74	\$ 4.960,00	\$ 3.100,50	\$ 8.060,50
Guantes de vinilo	0%	\$ 24.202,14	\$ 20,00	\$ 110,00	\$ 130,00
Artículos de caucho	0%	\$ 1.180,89	\$ 4.027,00	\$ 2.948,00	\$ 6.975,00
Guantes de cirugía	0%	\$ 127.175,27	\$ 98.340,20	\$ 95.324,60	\$ 193.664,80
Guantes de nitrilo	45%	\$ 91.421,44	\$ 190.047,23	\$ 133.233,00	\$ 323.280,23
Demás artículos de caucho	45%	\$ 2.809,29	\$ 4.132,50	\$ 4.560,00	\$ 9.547,50
Prendas de vestir desechables	25%	\$ 12.438,73	\$ 3.915,00	\$ 3.462,80	\$ 7.377,80
Mascarillas	0%	\$ 55.167,47	\$ 54.740,00	\$ 37.430,00	\$ 98.064,00
Zapatones	25%	\$ 31.086,47	\$ 22.592,00	\$ 17.900,00	\$ 44.022,00
Gorros de cirugía	45%	\$ 43.509,42	\$ 21.077,00	\$ 26.356,00	\$ 52.063,00
Jeringuillas	0%	\$ 190.277,63	\$ 216.594,10	\$ 164.619,41	\$ 381.213,51
Agujas	0%	\$ 588,08	\$ 1.477,32	\$ 568,20	\$ 2.045,52
Catéteres	0%	\$ 357.048,20	\$ 505.801,57	\$ 218.409,62	\$ 737.995,36
Los demás instrumentos de medicinas	0%	\$ 56.201,53	\$ 73.835,50	\$ 56.218,46	\$ 133.481,16
Aparatos de ozonoterapia	0%	\$ 40.055,35	\$ 45.160,64	\$ 24.857,74	\$ 75.421,68
Termómetros	15%	\$ 11.385,00	\$ 9.240,00	\$ 6.336,00	\$ 16.896,00
Total general		\$ 1.286.750,00	\$ 1.590.023,23	\$ 1.079.794,00	\$ 2.740.026,56

Fuente: SENA E

En el período señalado de estudio, ocho de los productos más representativos gravaron salvaguardias por US\$252,755.33. El detalle de los productos y el porcentaje de salvaguardia respectivo, constan en la tabla 2.

Tabla 7 – Variación de importaciones Cega International 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	Δ% 2014-2015	Δ% 2015-2016
Gasas, esparadrapos y demás	0%	60%	-8%
Bolsas colectoras de sangre	0%	-65%	-59%
Las demás bolsas	15%	-3%	-50%
Guantes	45%	-73%	-37%
Guantes de vinilo	0%	-100%	450%
Artículos de caucho	0%	241%	-27%
Guantes de cirugía	0%	-23%	-3%
Guantes de nitrilo	45%	108%	-30%
Demás artículos de caucho	45%	47%	10%
Prendas de vestir desechables	25%	-69%	-12%
Mascarillas	0%	-1%	-32%
Zapatones	25%	-27%	-21%
Gorros de cirugía	45%	-52%	25%
Jeringuillas	0%	14%	-24%
Agujas	0%	151%	-62%
Catéteres	0%	42%	-57%
Los demás instrumentos de medicina	0%	31%	-24%
Aparatos de ozonoterapia	0%	13%	-45%
Termómetros	15%	-19%	-31%
Variación total		24%	-32%

Fuente: SENAE

El producto con mayor representación en las importaciones de esta empresa son los catéteres, con un 39,26% del total acumulado. Este rubro sufrió una disminución del 57% en las compras del 2016.

El segundo grupo de productos importados más representativos, corresponden a gasas, esparadrapos y demás con un 27,32%. De este tipo de bienes se compró un 8% menos con respecto al año 2015.

Las jeringuillas, que con el 20,75% significan el tercer grupo de mayor importancia en bienes fabricados en el extranjero, también reflejaron un decrecimiento en sus compras por el 24% de lo adquirido en 2015.

Abinsa

Esta empresa fue la más afectada de la corporación. Sus ventas en 2015 apenas tuvieron un crecimiento del 2% y cayeron en un 47% en 2016, como se había evidenciado en la tabla 5.

Los clientes de este sector industrial, amarras e insumos de izaje, reaccionaron a la búsqueda del ahorro, postergando mantenimientos y renovación de sus equipos, esperando por la eliminación o desgravación progresiva de las salvaguardias a las subpartidas competentes a esta industria.

Aunque la intención expresa del gobierno nacional fue equilibrar la balanza comercial y proteger a la industria local, no se consideraron líneas de productos que no tienen fabricación nacional, como es el caso de este sector. El 95% de los productos vendidos por Abinsa y sus competidores, son fabricados en el extranjero; el 5% restante son elaborados con materia prima importada o productos intermedios de compra internacional.

Dadas las circunstancias del mercado, la gerencia de esta empresa decidió también esperar, especialmente para los productos que fueron cargados con las salvaguardias.

De las subpartidas importadas en el período indagado, ocho fueron gravadas con la medida sobre arancelaria en mención; de estas cinco dejaron de comprarse totalmente para el año 2016.

Tabla 8 - Importaciones Abinsa 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	2014	2015	2016	Total general
Las demás manufacturas de polímeros	0%	\$ 567,01	\$ 376,32		\$ 376,32
Eslingas de tela	25%	\$ 41.707,61	\$ 28.364,98	\$ 183,92	\$ 28.548,90
Cables	0%	\$ 183.357,68	\$ 140.519,81	\$ 75.259,70	\$ 270.233,25
Las demás cadenas	0%	\$ 1.780,00	\$ 22.813,92	\$ 4.201,51	\$ 27.015,43
Partes de cadenas	0%	\$ 23.413,62	\$ 20.622,77	\$ 1.948,72	\$ 22.571,49
Tornillos y pernos sin rosca	0%	\$ 11.583,46		\$ 75,23	\$ 75,23
Las demás manufacturas de fundición de metal	45%	\$ 30.814,77	\$ 48.152,98		\$ 48.152,98
Manufacturas de hierro o acero forjados o estampados	45%	\$ 8.554,60	\$ 15.373,00		\$ 15.727,10
Las demás manufacturas de hierro o acero	15%	\$ 54.627,99	\$ 90.956,13	\$ 14.133,44	\$ 121.916,85
Las demás manufacturas de cinc	0%	\$ 22.432,53		\$ 1.526,91	\$ 1.526,91
Cizallas para metales y herramientas similares	15%		\$ 355,11		\$ 355,11
Herrajes y similares	45%		\$ 502,06		\$ 502,06
Polipastos	5%	\$ 1.087,68	\$ 7.324,87	\$ 1.099,70	\$ 8.424,57
Máquinas y aparatos de elevación	0%	\$ 11.061,18	\$ 16.393,19	\$ 2.148,13	\$ 18.541,32
Partes de máquinas industriales	0%			\$ 1.052,89	\$ 1.052,89
Rodamientos de bola	0%		\$ 967,12		\$ 967,12
Rodamientos de rodillo	0%	\$ 2.783,25	\$ 2.815,16		\$ 2.815,16
Los demás rodamientos	0%		\$ 191,10		\$ 191,10
Volantes y poleas	5%	\$ 3.163,93	\$ 5.473,01		\$ 5.473,01
Motores y generadores 7,5 kW-18,5 kW	0%		\$ 5.309,09		\$ 5.309,09
Total general		\$ 396.935,31	\$ 406.524,12	\$ 101.630,15	\$ 579.789,39

Fuente: SENA

Tabla 9 - Variación de importaciones Abinsa 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	Δ% 2014-2015	Δ% 2015-2016
Las demás manufacturas de polímeros	0%	-34%	-100%
Eslingas de tela	25%	-32%	-99%
Cables	0%	-23%	-46%
Las demás cadenas	0%	1182%	-82%
Partes de cadenas	0%	-12%	-91%
Tornillos y pernos sin rosca	0%	-100%	N/A
Las demás manufacturas de fundición de n	45%	56%	-100%
Manufacturas de hierro o acero forjados o	45%	80%	-100%
Las demás manufacturas de hierro o acero	15%	67%	-84%
Las demás manufacturas de cinc	0%	-100%	N/A
Cizallas para metales y herramientas simil	15%	N/A	-100%
Herrajes y similares	45%	N/A	-100%
Polipastos	5%	573%	-85%
Máquinas y aparatos de elevación	0%	48%	-87%
Partes de máquinas industriales	0%	N/A	N/A
Rodamientos de bola	0%	N/A	-100%
Rodamientos de rodillo	0%	1%	-100%
Los demás rodamientos	0%	N/A	-100%
Volantes y poleas	5%	73%	-100%
Motores y generadores 7,5 kW-18,5 kW	0%	N/A	-100%
Variación total		2%	-75%

Fuente: SENAE

El producto más representativo en las importaciones de Abinsa, los cables de acero dejaron de importarse en un 46%.

Los accesorios varios de izaje, clasificados en la subpartida “*las demás manufacturas de hierro o acero*” representaron el 21,03% del total de las importaciones, pero dejaron de comprarse en un 84% debido en la postergación de adquisiciones de los clientes.

Cega Services

De toda la corporación, Cega Services fue la única empresa en beneficiarse indirectamente por la aplicación de las salvaguardias.

Ante el encarecimiento de los productos y marcas que tradicionalmente los consumidores estaban dispuestos a adquirir, la necesidad por buscar opciones alternas en la línea de equipos de climatización brindó una oportunidad para que esta empresa pudiera ganar posicionamiento de mercado. La garantía y el servicio al cliente ofrecidos como complemento a los productos comercializados respaldaron el aumento en las ventas en 2016.

A pesar de que en 2015 sufrieron una caída del 16% en la facturación, lograron sobreponerse y lograr el 22% de crecimiento para el 2016, año en el que muchas empresas resultaban particularmente afectadas económicamente.

Sólo a tres subpartidas de las que competen a productos de Cega Services afectó la aplicación de las salvaguardias, haciendo que no repercutiera en el giro central del negocio de esta empresa.

Tabla 10 - Importaciones Cega Services 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	2014	2015	2016	Total general
Salsas preparadas	0%		\$ 20.300,00	\$ 10.986,60	\$ 31.286,60
Tubos de cobre	0%	\$ 6.912,46	\$ 8.070,26	\$ 1.680,29	\$ 9.750,55
Ventiladores	15%		\$ 3.133,15		\$ 3.133,15
Bombas de aire < 30 kW (40 HP)	0%		\$ 797,12		\$ 797,12
Bombas de aire 30 kW (40 HP)-262,5 kW (352 HP)	0%		\$ 5.115,71		\$ 5.115,71
Equipos de enfriamiento >30.000 BTU/hora < 240.000 BTU/hora	15%			\$ 2.579,85	\$ 2.579,85
Partes de equipos de enfriamiento	0%	\$ 234.914,08	\$ 170.981,29	\$ 234.549,68	\$ 405.530,97
Dispositivos usb wifi	15%			\$ 2.415,60	\$ 2.415,60
Piezas aislantes de plástico	0%		\$ 1.662,39	\$ 1.217,00	\$ 2.879,39
Termostatos	0%		\$ 327,90	\$ 425,82	\$ 753,72
Total general		\$ 241.826,54	\$ 210.387,82	\$ 253.857,84	\$ 464.245,66

Fuente: SENAE

La estructura de Cegaservices, orientada al servicio técnico, le permitió orientarse al mantenimiento de equipos de climatización y a la comercialización de sus partes y piezas; aprovechando así que estos productos no fueron afectados por las medidas arancelarias adoptadas por el gobierno.

Se evidencia que los productos de importación gravados con salvaguardias, propios de la actividad de esta empresa se dieron para compras puntuales, con riesgo controlado.

Tabla 11 - Variación de importaciones Cega Services 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	Δ% 2014-2015	Δ% 2015-2016
Salsas preparadas	0%	N/A	-46%
Tubos de cobre	0%	17%	-79%
Ventiladores	15%	N/A	-100%
Bombas de aire < 30 kW (40 HP)	0%	N/A	-100%
Bombas de aire 30 kW (40 HP)-262,5 kW (352 HP)	0%	N/A	-100%
Equipos de enfriamiento >30.000 BTU/hora < 240.000 BTU/hora	15%	N/A	N/A
Partes de equipos de enfriamiento	0%	-27%	37%
Dispositivos usb wifi	15%	N/A	N/A
Piezas aislantes de plástico	0%	N/A	-27%
Termostatos	0%	N/A	30%
Variación total		-13%	21%

Fuente: SENA

Por otra parte, se observa que la disminución en productos importados para 2016 se reflejó en tubos de cobre y piezas aislantes de plástico, productos que cuentan con producción nacional.

Así también, la división de alimentos de esta empresa, presentó la baja del 46% en sus productos principales; aunque esto no representó mayor perjuicio para Cegaservices al ser de menor facturación que la línea principal del negocio.

En términos generales, tras la disminución en importaciones y ventas sufrida en 2015, supieron tomar las decisiones adecuadas para sobreponerse y aún crecer para el 2016.

Cegasupply

Como se había mencionado anteriormente, Cegasupply inició operaciones en la fabricación de emulsiones adhesivas y formas metálicas activamente en 2015; recién en este año empieza la planificación de las importaciones de materia prima requerida para la producción estimada en 2016.

Los productos importados por esta empresa, al ser considerados como primordiales para la industria nacional, no fueron considerados en la gravación de salvaguardias, siendo indiferente la medida para esta división de la corporación.

Fue la empresa del grupo que tomó las oportunidades que se abrieron para los productores nacionales, pudiendo abrir nuevas carteras de clientes con grandes fabricantes de productos finales, reflejándose esto en las ventas.

El crecimiento de la facturación en 2016 en 67% va asociado con el aumento en las importaciones en 17% también en ese año.

Tabla 12 - Importaciones Cegasupply 2014-2016

DESCRIPCIÓN GENÉRICA	% SVG	2014	2015	2016	Total general
Caolín, incluso calcinado	0%		\$ 6.814,08	\$ 13.628,16	\$ 20.442,24
Persulfato de sodio	0%			\$ 1.707,53	\$ 1.707,53
Los demás persulfatos	0%			\$ 7.083,01	\$ 7.083,01
Peróxidos de alcoholes	0%			\$ 4.149,55	\$ 4.149,55
Acetato de vinilo	0%			\$ 19.514,00	\$ 19.514,00
Acido acrílico	0%			\$ 934,63	\$ 934,63
Acido metacrílico y sus sales	0%			\$ 11.200,00	\$ 11.200,00
Acrilonitrilo	0%			\$ 6.079,10	\$ 6.079,10
Tioles (mercaptanos)	0%			\$ 1.370,88	\$ 1.370,88
Los demás Tioles (mercaptanos)	0%			\$ 1.567,23	\$ 1.567,23
Lauril eter sulfato de sodio	0%			\$ 4.687,21	\$ 4.687,21
Agentes de superficie orgánicos	0%			\$ 20.815,08	\$ 20.815,08
Los demás agentes de superficie orgánicos	0%			\$ 919,30	\$ 919,30
Cloroparafinas	0%			\$ 986,79	\$ 986,79
Acetato de vinilo	0%		\$ 19.710,00	\$ 28.665,00	\$ 48.375,00
Alcohol vínlico	0%			\$ 41.991,07	\$ 41.991,07
Tarjetas postales impresas o ilustradas	45%			\$ 2,00	\$ 2,00
Calendarios de cualquier clase impresos	45%			\$ 2,00	\$ 2,00
Partes de Hornos industriales o de laboratorio	0%		\$ 530,00		\$ 530,00
Partes de computadoras	0%		\$ 1.600,00		\$ 1.600,00
Válvulas de alivio o seguridad	0%			\$ 1.436,93	\$ 1.436,93
Circuitos electrónicos integrados	0%		\$ 36,00		\$ 36,00
Total general			\$ 28.690,08	\$ 166.744,47	\$ 195.434,55

Fuente: SENA

CONCLUSIONES

- Con el desarrollo del primer capítulo del presente trabajo, se logró identificar el marco teórico, legal y conceptual que sustenta el análisis de los resultados económico del grupo Cegacorp, derivados de la aplicación de las salvaguardias en el período 2014-2016.
- A pesar de las medidas arancelarias para desincentivar las importaciones y mejorar la balanza comercial tomadas por el gobierno nacional, la diversificación corporativa del grupo Cegacorp le permitió resistir el impacto del aumento de costos, a pesar de que el mayor movimiento comercial de sus empresas se da en la importación y comercialización de productos.
- Cega International, por la naturaleza de su negocio (importación y comercialización de insumos médicos) pudo mantener sus operaciones con un margen aceptable de ganancias, incluso al verse afectados varios de sus productos principales con salvaguardias de hasta el 45%.
- Abinsa, por su parte, fue la empresa más afectada del mercado. Al reducir la demanda de sus productos, la empresa tomó una estrategia de esperar por la desgravación de las tasas sobre arancelarias para retomar las compras internacionales y las ventas con sus clientes tradicionales y nuevos.
- Cega Services enfocó más su facturación hacia el servicio y mantenimiento, encontrando así un espacio para la marca de equipos que representa en el país, al buscar los consumidores productos sustitutos a las marcas tradicionales que aumentaron sus costos.
- Podríamos decir que las salvaguardias fueron indiferentes para Cegasupply, que empezó operaciones que necesitaban de materia prima importada recién en 2015, y aumentaron su volumen de producción en 2016. También se

beneficiaron con el aumento de la producción nacional, al venderles bienes intermedios a fabricantes para los consumidores finales.

RECOMENDACIONES

- Fortalecer la diversificación corporativa abriendo nuevas líneas de productos o adquiriendo empresas que puedan brindar tolerancia en el caso de presentarse nuevas medidas externas que afecten los costos de las empresas.
- Adoptar como política del grupo que el departamento corporativo de importaciones se mantenga al tanto de las nuevas decisiones gubernamentales que puedan afectar a la operatividad de la empresa y se reporte oportunamente a los gerentes respectivos.
- Revisar los procesos operativos del departamento de importaciones para que se puedan cumplir con eficiencia los procesos ya establecidos y los análisis por adoptar.

BIBLIOGRAFÍA

Azevedo, R. (2016). Trade Policy Review Body meeting. Ginebra.

Ballesteros Román, A. J. (2002). *Comercio exterior: teoría y práctica*. Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.

Bastiat, F. (1845). *Obras Escogidas*. Retrieved from <http://biblioteca.libertyfund.org/bibliotecadelalibertad/obras-escogidas/3-sofismas-economicos>

Chang, H.-J. (2002). *Kicking Away the Ladder*. Londres: Anthem Press.

Chapman, A. C. (1959). *Port of Trade Enclaves in Aztec and Maya Civilizations*. Glencoe: The Falcon's Wing Press.

Comité de Comercio Exterior (COMEX). (2015, Marzo 6). Resolución No. 011-2015. Quito, Ecuador.

Correa, R. (2009). *Ecuador: de Banana Republic a No República*. Bogotá: Random House Mondadori.

Cosoy, N. (2016, Febrero 15). *BBC Mundo*. Retrieved from Ha-Joon Chang, el economista coreano que ha inspirado al presidente de Ecuador, Rafael Correa:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/02/160210_economia_academico_influencia_correa_ha_joon_chang_nc

FLACSO Ecuador. (2015). Controles aduaneros perfeccionados. *Perfil criminológico*, 10.

Fundación Ecuador Libre. (n.d.). Retrieved from <https://www.facebook.com/ecuadorlibre/photos/a.402917237439.179159.78521047439/10155559549917440/?type=3&theater>

- Hamilton, A. (1795). *Report on the Subject of Manufactures*. Retrieved from http://www.constitution.org/ah/rpt_manufactures.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Marcos, J. G. (2005). *Los pueblos navegantes del Ecuador prehispánico*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Ministerio de Comercio Exterior. (n.d.). <http://www.comercioexterior.gob.ec>. Retrieved from <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-exterior-promueve-la-extension-de-las-preferencias-arancelarias/>
- Organización Mundial de Comercio. (2011, Mayo 30). *Centro de Documentación del Caribe*. Retrieved from http://aird.org.do/Portalcdc.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=131&Itemid=203&lang=es
- Organización Mundial de Comercio. (n.d.). *Aranceles*. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (n.d.). *Organización Mundial de Comercio*. Retrieved Julio 1, 2017, from https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (s/f.). Acuerdo de Ronda Uruguay.
- Paredes, M. (2011). *Proceso de cambio político en el Ecuador contemporáneo: un contrapunto con Venezuela*. Quito: Abya - Yala.
- Paz y Miño, J. (2009). <https://unidadesiporelcambio.wordpress.com>. Retrieved from <https://unidadesiporelcambio.wordpress.com/tag/osvaldo-hurtado/>
- PRO ECUADOR. (n.d.). *¿Qué son barreras arancelarias?* Retrieved from <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

- República del Ecuador Comité de Comercio Exterior. (2015). *Resolución No. 011-2015*. Quito.
- Ricardo, D. (1993). *Principios de la economía política y la tributación*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Economía*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Longseller.
- Von Mises, L. (1998). *Human action, a treatise on Economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- World Customs Organization. (n.d.). *www.wcoomd.org*. Retrieved from What is the Harmonized System (HS)?:
<http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>