

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

“Efectos de la aplicación de medidas de protección comercial en productos ferreteros, caso guantes industriales durante el periodo 2010 - 2016”

Estudio de caso que se presenta como opción al título de:
Ingeniera en Administración de Empresas énfasis Negocios Internacionales.

Autor: María José Fonseca Nogales

Tutor: Mgs. Mónica Larrea

Guayaquil – Ecuador

2018

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a mis abuelos quienes siempre estuvieron presentes a lo largo de todo el proceso universitario, sin ellos no hubiera alcanzado esta meta de gran importancia para mi desarrollo profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis abuelos por estar presentes en cada paso que doy, por brindarme su apoyo incondicional en cada decisión que tome, a mi familia, mis tíos y primos que se mantienen siempre preocupados por mi bienestar. A mis amigos que siempre estuvieron presentes en los momentos más difíciles, pero sobre todo a Dios que ha sido mi fortaleza todo el tiempo.

CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL

QUE EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO:

“EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS DE PROTECCION COMERCIAL EN PRODUCTOS FERRETEROS, CASO GUANTES INDUSTRIALES DURANTE EL PERIODO 2010 - 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: MARIA JOSE FONSECA NOGALES

QUE PROCEDA CON SU PRESENTACIÓN.

Samborondón, junio de 2018

MONICA LARREA PAREDES, MGS

TUTORA

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar el efecto de la aplicación de medidas de protección comercial en las importaciones de los guantes industriales.

Las medidas proteccionistas en el Ecuador afectaron la importación del producto guantes industriales, debido a la aplicación de las salvaguardias, lo cual produjo cambios en el comportamiento de las importaciones e hizo que la empresa adoptara medidas de contingencia para evitar la caída de los niveles de ventas del producto.

El método utilizado para la recolección de información fue la entrevista con la administración de la compañía analizada. Además, se analizaron cifras históricas de los niveles de ventas en unidades y dólares del producto, el nivel de importaciones y el costo del producto antes y después de las medidas de protección comercial y el impacto porcentual provocado por la implementación de las salvaguardias.

Se identificó el impacto del 5% sobre el margen bruto de las ventas del producto.

En conclusión, la aplicación de las medidas de protección comercial adoptadas por el Gobierno, tuvieron grandes efectos económicos en la industria ecuatoriana. Las compañías tuvieron que afrontar grandes desafíos lo cual sacó a relucir las mejores estrategias comerciales de las empresas en el Ecuador.

ABSTRACT

The objective of this research work was to analyze the effect the application of trade protection measures had on imports of industrial gloves.

Ecuador's protectionist measures affected the import of the product industrial gloves, due to the application of safeguards, which produced changes in the imports' behavior and made the company adopt contingency measures to prevent the product's sales levels from falling.

The interview with the company's management was the method used to gather information. Also, the historical data of the product's sales levels, in units and dollars, was analyzed; along with the imports levels and costs before and after the trade protection measures were applied and the percentage impact caused by the implementation of safeguards.

A 5% of impact on the product's gross margin was identified.

In conclusion, the application of measures for commercial protection adopted by the Government had great economic effects in the Ecuadorian industry, it meant a challenge for the companies affected and brought Ecuador's companies best business strategies out.

INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	14
1.1. Historia del comercio	14
1.2. Proteccionismo	15
1.3. Mercantilismo.....	15
1.4. Neo-mercantilismo.....	16
1.5. Libremercantilismo	16
1.5.2. Teoría de la ventaja absoluta	17
1.5.3. Teoría de la ventaja comparativa	17
1.5.4. Teoría keynesiana.....	17
1.5.5. Monetarismo.....	18
1.6. Políticas Comerciales	18
1.6.2. Medidas de protección comercial	19
1.6.3. Salvaguardias.....	19
1.7. Organización Mundial del Comercio (OMC)	20
1.8. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).....	21
1.8.2. Partida arancelaria	21
1.8.3. Subpartida arancelaria	22
1.9. Producto Interno Bruto.....	22

1.10.	Balanza de pagos	22
1.11.	Balanza comercial	23
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA		26
2.1.	Enfoque de la investigación	26
2.2.	Métodos	26
2.3.	Variables	27
CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS		28
3.1.	Antecedentes del sector ferretero	28
3.2.	Principales empresas ferreteras en el Ecuador	30
3.3.	Principales líneas de productos importados en el sector ferretero 31	
3.4.	Producto de análisis	31
3.5.	Principales características de la empresa XYZ	32
3.6.	Análisis de variables económicas	32
3.6.1.	Escenario 1: Medidas reales adoptadas por la compañía	33
3.6.2.	Escenario 2: Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas	35
CAPÍTULO IV: PROPUESTA		38
4.1.	Estrategias	38
4.2.	Conclusiones	38
4.3.	Recomendaciones	39

BIBLIOGRAFÍA.....	40
ANEXO 1 – ENTREVISTA.....	45
ANEXO 2 – GLOSARIO.....	46

TABLA DE CONTENIDOS

Ilustración 1 - Balanza Comercial no petrolera 2010 - 2017	23
Ilustración 2 – Importaciones no petrolera 2010 - 2017	24
Ilustración 3 - Importaciones no petroleras 2017	25
Ilustración 4 - Principales industrias de aporte al PIB 2008	29
Ilustración 5 - Principales industrias de aporte al PIB 2017	29
Ilustración 6 - PIB por Industria de la construcción	29
Ilustración 7 - Medidas reales adoptadas por la compañía	33
Ilustración 8 - Impacto económico de medidas reales adoptadas por la compañía	34
Ilustración 9 – Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas	36
Ilustración 10 - Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas	36

INTRODUCCIÓN

En el 2015 el Gobierno ecuatoriano implementó una medida de salvaguardias por déficit en la balanza de pagos, que consiste en la aplicación de aranceles a determinadas importaciones con la finalidad de regular el nivel de importaciones y equilibrar la Balanza Comercial.

Dicha medida fue aceptada por la Organización Mundial de Comercio (OMC) como consecuencia de la baja del precio del petróleo, la apreciación del dólar norteamericano y la devaluación de las monedas regionales, factores que afectan directamente a la balanza de pagos.

Se aplican las salvaguardias para restringir las importaciones de ciertos productos e incentivar el consumo de bienes y servicios provenientes del trabajo local. Los porcentajes aplicados por concepto de salvaguardias fueron desde el 5% hasta el 45% en la economía ecuatoriana.

El Gobierno ecuatoriano argumenta que la aplicación de las salvaguardias sirve también como apoyo a la industria nacional, para consumir más productos nacionales que importados, sin embargo, la mayor parte de los productos que se producen nacionalmente no abastecen la demanda interna, lo que obliga a las empresas a comprar en el exterior. Para las pequeñas y medianas industrias no es del todo favorable la aplicación de salvaguardias ya que no les permite completamente ganar una mayor participación en el mercado debido a que la naturaleza de su estructura les impide incrementar su capacidad productiva de una forma eficaz para hacer frente a la demanda local a diferencia de las grandes empresas, las cuales se adaptan más rápidamente al escenario de las salvaguardias.

Como consecuencia de lo anteriormente expuesto, se ha considerado importante el análisis de los efectos de la aplicación de medidas de protección comercial en la industria ecuatoriana, en especial

en productos ferreteros, caso guantes industriales durante el periodo 2010-2016.

En todo el país, más de 29.000 empresas del sector de la construcción, requieren de productos ferreteros y son las más afectadas por tener una sobretasa arancelaria del 45%. La producción nacional de estos productos, es pequeña y no logra abastecer la demanda local, por lo que la mayoría de las empresas recurren a la importación. (Censos, 2015)

Las salvaguardias elevan los precios tanto de los productos importados con sobretasa, como de algunos fabricados en el país debido a que a ciertas materias primas también se les ha impuesto un gravamen y que en algunos casos sólo se adquieren en el exterior.

Antecedentes

Se ha identificado investigaciones realizadas en los últimos años, referentes a este tema.

El texto “Ecuador y su futuro en el comercio internacional”, escrito por Guido Macas Acosta, (2016) hace referencia a la importancia que tiene el comercio exterior para todos los sectores del país, lo necesario que es conocer los tipos de acuerdos comerciales para los países en vías de desarrollo, con estructuras productivas tradicionales y el desarrollo de herramientas que mejoren la competitividad de los productos. **(Macas, 2016)**

Planteamiento del problema de investigación

La presente investigación se enfoca en el análisis de la implementación de las medidas proteccionistas en el Ecuador, que afectaron la importación del producto guantes industriales en la compañía XYZ.

En la investigación se desarrolla la siguiente pregunta:

- ¿Qué cambios existieron en el comportamiento de las importaciones de los guantes en la empresa XYZ?

Adicionalmente se analiza la dependencia del sector ferretero a la provisión de productos netamente importados debido a su calidad, precio, tecnología, innovación, entre otros factores diferenciadores, lo cual hace que sea altamente sensible a la variación o a la aplicación de mecanismos tanto arancelarios como no arancelarios.

La compañía analizada tomó medidas preventivas para el inventario del producto guantes industriales, durante el tiempo de aplicación de las salvaguardias. Se realizará un análisis comparativo entre un escenario que comprende las medidas reales adoptadas por la compañía y un segundo escenario donde se evidencian las consecuencias que pudo haber afrontado la compañía en caso de implementar estrategias adecuadas.

Pregunta Problemática

Límites temporales. Las salvaguardias en el Ecuador entraron en vigencia el 11 de marzo de 2015 y tuvieron una duración de 15 meses, de acuerdo a lo establecido por el COMEX mediante Resolución No. 011-2015.

Límites espaciales. La medida de protección comercial afectó a los bienes de capital, materias primas no esenciales, bienes de sensibilidad media, neumáticos, cerámica, CKD de televisores, CKD de motos y bienes de consumo final.

El universo a analizar del presente trabajo corresponde a los ítems comprendidos en la partida arancelaria N° 61 de “Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto”.

La muestra escogida fue el producto importado por la compañía XYZ: guantes industriales, cuya subpartida arancelaria es N° 61.16.99.00.00 de guantes, mitones y manoplas de punto.

En el mes de junio de 2017, entró en vigencia la Resolución No. 020-2017, por medio de la cual se reformó íntegramente el Arancel del Ecuador. **(Exterior C. d., Resolución No. 011-2015, 2015)**

Objetivo General

Analizar el resultado de la aplicación de medidas de protección comercial en las importaciones de los guantes industriales del periodo 2010 al 2016 en la empresa analizada.

Objetivos Específicos

- Identificar los mecanismos de restricción de las importaciones.
- Analizar el comportamiento de las importaciones y comercio de los guantes industriales en la compañía objeto de estudio.
- Medir cualitativamente el impacto de las medidas comerciales anticipadas adoptadas por la compañía analizada.

Variables

Las principales variables relacionadas a los efectos de la aplicación de medidas de protección comercial en productos ferreteros son:

- Medidas proteccionistas: salvaguardias
- Importaciones
- Industria

Justificación

La presente investigación es un modelo de estudio que permite analizar la implementación de las salvaguardias aplicadas a las importaciones con la finalidad de disminuir el ingreso de productos extranjeros e incentivar la producción nacional.

Novedad

Los estudios realizados se han orientado a productos más significativos, dejando a un lado productos de alta rotación y comercialización como los guantes industriales.

Los guantes industriales generalmente no se producían en el Ecuador, sin embargo, con el paso del tiempo, la industria local generó una línea de producción de dicho producto.

Alcance de la investigación

El alcance de la presente investigación es de tipo Descriptivo y Explicativo.

Según Hernández (2014), es una investigación descriptiva debido a que deben especificarse los hechos mientras se vayan desarrollando, con el fin de analizar todos los procesos administrativos involucrados.

Además, es de tipo explicativo debido a que ayudará a identificar las causas del problema, las posibles consecuencias de la misma y las soluciones para el caso presente.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

El comercio corresponde a la acción de intercambiar productos o servicios, y es un concepto que ha sido manejado por la humanidad desde el origen de los tiempos. Con el pasar de los años, esta actividad ha evolucionado y ha permitido que las naciones puedan intercambiar bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, lo cual se conoce actualmente como comercio internacional.

1.1. Historia del comercio

El origen del comercio surge a finales de la etapa del neolítico, cuando se instituyó la agricultura. Gracias a su evolución se logró realizar el intercambio de productos por las distintas rutas comerciales destacadas en aquella época.

El principal acontecimiento para el nacimiento del comercio internacional fue el descubrimiento de América en 1492 y el avance portugués en la ruta de las Indias, lo cual produjo la reactivación del comercio europeo y la revolución de precios por la comercialización de metales preciosos procedentes de América. (Román, 2001)

La ruta de la seda, de China a Siria tuvo una gran representación para el comercio ya que provocó un importante intercambio cultural que también sirvió para el comercio de especies, porcelana y papel de igual manera para el intercambio intelectual y religioso.

De acuerdo a distintas definiciones, el comercio es una actividad económica que se ha desarrollado a lo largo del tiempo. Se basa en el intercambio de bienes, productos, servicios e incluso de conocimientos entre los habitantes de distintos países o regiones económicas.

Desde el inicio de la revolución industrial, a principios del siglo pasado, el comercio internacional tiene una gran importancia por su contribución para la industrialización de muchos países como resultado de

la aplicación del principio de la división internacional del trabajo. (Román, 2001)

Según Paul Krugman, el comercio internacional en la realidad no es solo interindustrial, como lo refleja la teoría tradicional, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio “intra-industrial”.

En la práctica, el comercio de casi medio mundo consiste en el comercio entre los países industriales, que son relativamente similares en sus dotaciones de factor relativas. Si los países, sobre todo los más desarrollados, no pueden desarrollar filtros culturales y ambientales, todos los países terminarán más pobres y todos los lugares terminarán siendo iguales. (Sanchez, 2008).

Las diferentes teorías de comercio que han existido a través de los tiempos, se detalla a continuación:

1.2. Proteccionismo

El proteccionismo es un sistema de política económica que defiende la producción nacional frente al exterior, mediante la implementación de gravámenes a la importación de bienes y servicios extranjeros. Todos los países tienen implantadas prácticas comerciales con la finalidad de proteger sus mercados a través de foros internacionales y Organismos de Control internacional. (Román, 2001).

1.3. Mercantilismo

El mercantilismo es la teoría más antigua, utilizada en el siglo XVI hasta el XVIII, correspondiente a la época de las monarquías absolutistas.

Su teoría corresponde a la acumulación de metales preciosos en un país, lo cual constituye la riqueza esencial de los estados.

El mercantilismo consideraba que el comercio de exportación debía superar al de importación para evitar la salida de los metales preciosos de un país. (Román, 2001)

Desde los mercantilistas se han realizado estudios del comercio internacional, lo cual explica que, desde esta época, data el nacimiento de las nacionalidades, es decir de los estados independientes con una política económica propia.

1.4. Neo-mercantilismo

El neo-mercantilismo describe a la política económica de un régimen que fomenta las exportaciones y desalienta las importaciones. Tiene como objetivo principal aumentar las reservas de divisas en poder del gobierno. (Kaiser, 2010).

1.5. Libremercantilismo

El libremercantilismo es una doctrina económica que promueve el establecimiento de un régimen de libre comercio sin restricciones cuantitativas y de cualquier medida que impida el intercambio internacional de bienes.

El libremercantilismo se desarrolló durante parte del siglo XVIII hasta mediados del siglo pasado, donde se atravesaba por fuertes reacciones contrarias a su aplicación por lo que surgió una época de proteccionismo. (Román, 2001)

Esta doctrina económica opuesta al proteccionismo, apoya las ventajas de una mayor competencia y de los beneficios generados para el consumidor. Defiende la eliminación de las trabas en el comercio como los aranceles y las cuotas, tiene como objetivo la extensión del libre mercado nacional a las relaciones entre países. (Román, 2001).

1.5.2. Teoría de la ventaja absoluta

La teoría clásica es la primera aproximación de la economía política referente al comercio internacional, de acuerdo a la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, un país debe exportar las mercancías en las que tenga ventaja absoluta de costes, es decir aquellas mercancías en las que su coste de producción en términos absolutos es inferior en dicho país con respecto a los costes de producirlo en otro. (Bosch, 1991)

1.5.3. Teoría de la ventaja comparativa

Fue desarrollada por David Ricardo y su principio se basa en que un país exporta la mercancía que produce con un menor coste en relación a otro. Este modelo fue creado como respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Smith ya que según David Ricardo, los países se especializan tanto en la producción como en la exportación de bienes que pueden fabricar con costes más bajos, es decir que los países deben elegir en qué especializarse para poder comercializar, por lo tanto aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir un bien igual podrá especializarse en productos en los que encuentre ventaja comparativa mayor y de esta manera participar en el mercado internacional. (Bosch, 1991)

1.5.4. Teoría keynesiana

Fue creada por John Maynard Keynes quien rompió con las ideas de la escuela clásica sobre el pensamiento económico. Desarrolló una teoría post mercantilista que fue conocida posteriormente como revolución keynesiana, se basa en derivaciones de ideas mercantilistas en la cual se indica que el mercantilismo no se debe determinar cómo comercio al hecho de que el estado se lucre del comercio, sino a la generación de empleos para el crecimiento de los países, para lo cual es necesario fomentar el ahorro y la demanda agregada para el crecimiento y de esta forma evitar las crisis de producción, la falta de empleos y las crisis financieras. (Mackay, Observatorio Economía Latinoamericana, 2017)

1.5.5. Monetarismo

Es una tendencia de la doctrina económica y su mayor exponente es Milton Friedman, surgió como una crítica a la economía keynesiana en la cual se explica el movimiento inflacionario dado por la elevación del crédito y del circulante. El monetarismo considera a la demanda, al consumo y al déficit presupuestario los principales factores inflacionarios de la economía. (Friedman, 2010)

1.6. Políticas Comerciales

La política comercial está orientada hacia el comercio exterior y a la búsqueda de mercados en base de acuerdos comerciales o tratados de libre comercio con la finalidad de reducir los costos domésticos de producción, aportar al desarrollo, y ampliar los mercados de destino de los productos de exportación. (Veletanga, Ponfiticia Universidad Católica del Ecuador, 2012)

Según la ONU, la política comercial es un instrumento de importante ayuda para lograr la diversificación industrial, ya que es una herramienta que constituye la clave para la consecución de los objetivos de desarrollo del milenio.

La política comercial influye sobre el comercio internacional por medio de aranceles contingentes a las importaciones, barreras no arancelarias y subvenciones a las exportaciones, los instrumentos que forman parte de dicha política son llamados barreras arancelarias y no arancelarias; se identifican de acuerdo al impacto que puedan generar en el ámbito comercial y actúan directamente en el precio o cantidad del producto, tienen como objetivo proteger al productor nacional aplicando medidas de incentivo para reducir la cantidad de las importaciones como respuesta a la tendencia liberalizadora o la competencia desleal.

1.6.2. Medidas de protección comercial

Las medidas de protección comercial son barreras que tienen como objetivo principal limitar las transacciones comerciales internacionales. Son medidas proteccionistas implementadas por los Gobiernos con la finalidad de proteger su industria de la competencia externa.

En la actualidad se tiende a eliminar los obstáculos al comercio, sin embargo, el sistema de comercio internacional permite a los países introducir estas medidas de restricción con la finalidad abordar circunstancias muy específicas y su aplicación sólo es permitida en condiciones estrictas.

A pesar de que el uso de dichos instrumentos es legítimo, es importante que cumplan con las disposiciones de la OMC, ya que el uso de salvaguardias no combate prácticas desleales, sino que evita que las exportaciones de cualquier origen entren en los mercados nacionales.

Como se mencionó anteriormente, los países que atraviesan crisis económica, optan por la aplicación de las medidas de protección como instrumentos de defensa comercial. Por otro lado, algunas comunidades políticas se han visto afectadas negativamente por dichas medidas, ya que su sector empresarial tiene cada vez más dificultades para acceder a los mercados de terceros países. (Alfredo Bonet Baiget, 2010).

El principal organismo internacional que vela por el desarrollo y ejecución del comercio en el mundo es la Organización Mundial del Comercio.

1.6.3. Salvaguardias

Corresponde a los derechos aduanas para las importaciones de mercadería. El porcentaje de arancel puede crear una ventaja para la producción nacional en materia de precios en comparación con mercancías importadas de características similares (Organización Mundial de Comercio, 2016).

En Ecuador se decidió aplicar medidas de protección comercial. De acuerdo a la Resolución N° 011-2015 del Comité de Comercio Exterior, del 6 de marzo de 2015, se estableció una sobretasa arancelaria, de carácter temporal y no discriminatorio, para regular el nivel de importaciones y salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos, y cuya vigencia entró a partir del 11 de marzo de 2015.

La sobretasa antes mencionada fue adicional a los aranceles aplicables vigentes de aquella época y afectó a diferentes partidas y subpartidas arancelarias.

1.7. Organización Mundial del Comercio (OMC)

Corresponde a la organización encargada de regular el comercio internacional entre los países. Comprende 164 países miembros, con quienes han firmado y negociado diferentes acuerdos comerciales.

Esta organización tiene como objetivo garantizar que las transacciones internacionales se realicen de la forma más acertada posible. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

Ecuador es miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y abarca el comercio internacional de mercancías. Este acuerdo es administrado por el Consejo del Comercio de Mercancías, y está integrado por los países miembros de la OMC. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

Según la sección B del artículo XVIII del GATT, los países en desarrollo pueden llegar a experimentar inconvenientes que afecten el equilibrio de su balanza de pagos. En estos casos, los países pueden adoptar medidas que les permitan regular el nivel de las importaciones, ya

sea través de la limitación del volumen o del valor de los productos importados. (Comercio, 1947)

De acuerdo a este instrumento, la aplicación de estas medidas debe comprender un análisis de las diferentes categorías de los productos, con el objetivo de identificar los productos más necesarios y darles prioridad de importación a los mismos.

1.8. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones fue emitido por la Asamblea Nacional del Ecuador. Esta normativa rige a todas las personas naturales y jurídicas que realizan actividades productivas en el Ecuador.

Las actividades productivas se refieren al proceso de transformación de materia prima en bienes y servicios, que son necesarios para la sociedad. Incluye además las actividades comerciales que generen valor agregado.

El COPCI tiene como objetivo la regulación de las actividades relacionadas con el proceso de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo e inversiones. Este documento también pretende impulsar e incentivar la producción de valor agregado, para incrementar la productividad y la transformación de la matriz productiva.

En su Título III “De las medidas de defensa comercial”, capítulo I, artículo 88, se indica que algunas de las medidas de defensa comercial que pueden ser adoptadas son las medidas antidumping, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia y cualquier otro mecanismo reconocido legalmente por Ecuador. (Ecuador A. N., 2016)

1.8.2. Partida arancelaria

Método de clasificación utilizado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, compuesto de 8 dígitos, ayuda a la clasificación

de productos en base a la determinación del origen en virtud del artículo (World Custom Organization, 2016).

1.8.3. Subpartida arancelaria

Las subpartidas arancelarias son subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía (World Custom Organization, 2016).

1.9. Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto engloba a la producción total de bienes y servicios en una economía, durante un determinado periodo.

Hasta el año 2014, el Ecuador experimentó un crecimiento promedio del PIB de 4.3%, gracias al incremento del precio del petróleo y flujos de financiamiento significativos. Sin embargo, a partir del año 2015, la economía experimentó una baja en los precios del petróleo, la apreciación del dólar y un desastre natural (terremoto) en el mes de abril de 2016.

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, el PIB real de Ecuador crecerá un promedio de -1.4% durante el período comprendido hasta el año 2021.

1.10. Balanza de pagos

Corresponde al flujo relacionado a las transacciones entre residentes y no residentes, es decir el conjunto de información relacionada a las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo, en un periodo determinado. Incluye bienes, servicios y rentas. (Ecuador B. C., 2017).

1.11. Balanza comercial

Corresponde al segmento de la balanza de pagos, que se compone de importaciones, exportaciones y saldo comercial durante el año. Las importaciones y exportaciones comprenden los productos petroleros y no petroleros. (Inversiones M. d., Ministerior de Comercio Exterior e Inversiones, 2015)

El promedio de la balanza comercial no petrolera entre los años 2010 al 2017 es de USD 6.700 millones negativos. En el año 2014, la balanza comercial reportó un saldo de USD 6.669 millones negativos. Con la aplicación de medidas de protección comercial en el año 2015, se reporta un descenso a USD 4.571 millones negativos, y en el año 2016, una notable reducción a USD 1.411 millones negativos. En el año 2017, la balanza comercial vuelve a reportar un incremento significativo, alcanzando un nivel de USD 3.010 millones.

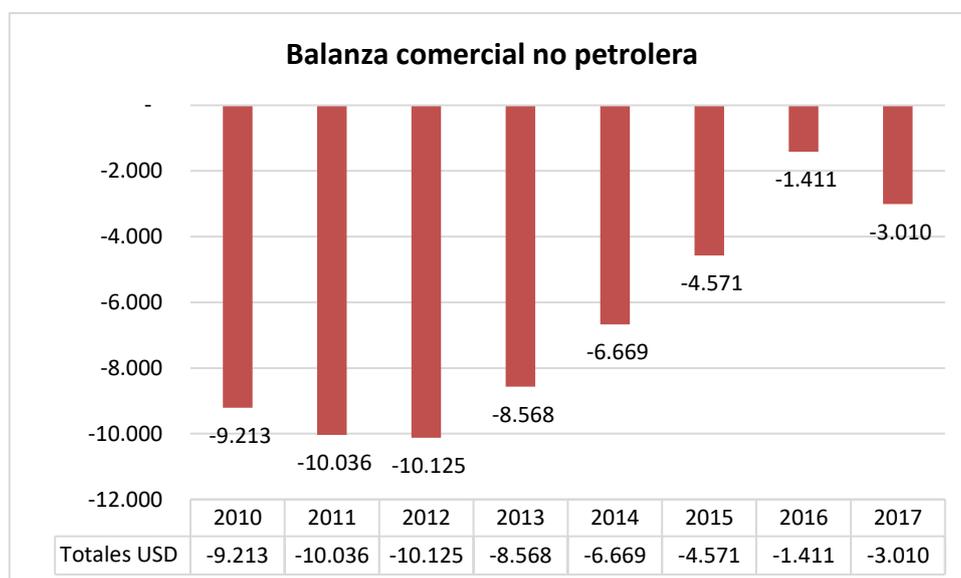


Ilustración 1 - Balanza Comercial no petrolera 2010 - 2017
Fuente: Banco Central del Ecuador

De acuerdo al Informe Mensual de Comercio Exterior de diciembre de 2017, China fue el país con mayor número de importaciones en el

periodo de enero a noviembre de 2017, con un total de USD 3.141 millones en FOB.

Los principales productos no petroleros importados fueron automóviles livianos, medicina, manufactura de metales y maquinaria industrial y sus partes.

Las medidas de protección comercial fueron analizadas localmente, junto con organismos estatales y comerciales, que velan por los intereses de los sectores económicos y productivos del país.

Adicionalmente, estas medidas deben ser aprobadas por la OMC, a través del Consejo Nacional de Comercio de Mercancías y el GATT.

De acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, el nivel de importaciones no petroleras, a partir del año 2013, empieza a demostrar un leve decrecimiento. En el año 2015, año de aplicación de las salvaguardias, se evidencia un decrecimiento de 16% con respecto al 2014, y en el 2016 se muestra una caída del 23% con respecto al año 2015.

Posteriormente, en el año 2017, se evidencia un incremento del 21% con respecto al año 2016.

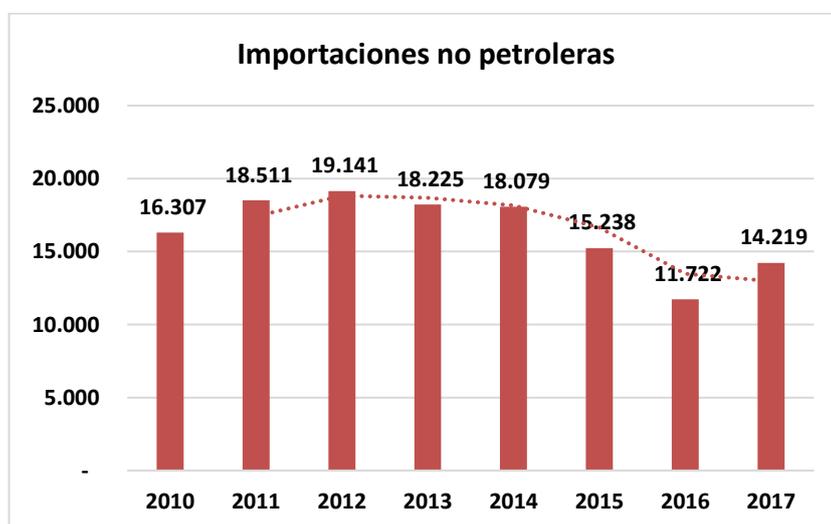


Ilustración 2 – Importaciones no petrolera 2010 - 2017
Fuente Banco Central del Ecuador

En el año 2017, China fue el país con mayor volumen de importaciones no petroleras, seguido de la Unión Europea y Estados

Unidos. En el siguiente gráfico, se muestra el ranking de los países de importación no petroleras por origen.

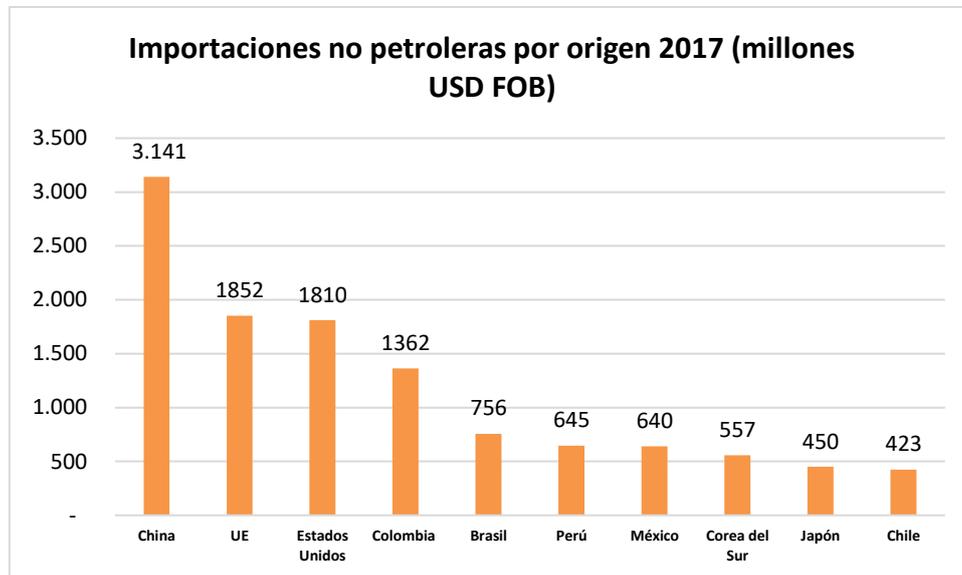


Ilustración 3 - Importaciones no petroleras 2017
Fuente Banco Central del Ecuador

Los conceptos definidos anteriormente corresponden a la base sobre las cuales se apoya este trabajo de investigación. El desarrollo de estos conceptos permite sustentar y respaldar las teorías expuestas en el análisis del comportamiento de las importaciones durante el periodo de aplicación de salvaguardias.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Enfoque de la investigación

El enfoque utilizado en la investigación es el cualitativo y cuantitativo.

Según Blasco y Pérez (2007) “la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas” (p. 25), lo cual se espera realizar. Se analizarán las variables y los conceptos relacionados a las medidas de protección.

El objetivo de la investigación cualitativa es el de proporcionar una metodología de investigación que permita comprender el complejo mundo de la experiencia vivida desde el punto de vista de las personas que la viven. (Taylor, 1984)

El autor Roberto Hernandez Sampieri en su obra Metodología de la Investigación, cuarta edición indica que en la investigación cuantitativa los estudios que se utilizan en este enfoque se basan en la mediación numérica, el conteo y el uso de datos estadísticos para establecer indicadores exactos.

El enfoque cuantitativo estará dado por el análisis de las ventas y unidades del producto objeto de investigación y sus niveles de importación antes y después de la aplicación de las medidas proteccionistas.

2.2. Métodos

El método utilizado para la recolección de datos en la investigación fue la entrevista, por medio del cual se pudo indagar distintas opiniones del responsable de la administración de la compañía XYZ. Ver Anexo 1.

Para Denzin y Lincon, la entrevista es una conversación que está fuertemente influenciada por las características personales del entrevistador. Permite realizar preguntas y obtener respuestas con la finalidad de recoger datos. (Denzin, 2012)

En las investigaciones cualitativas la entrevista no se debe basar en cuestionarios cerrados y estructurados, ya que el investigador que hace un

abordaje desde la perspectiva cualitativa debe utilizar su entrevista con la finalidad de que el entrevistado hable de forma abierta, dando oportunidad a recibir más matices de las respuestas que permitan entrelazar los temas importantes del objeto de análisis y de esta forma lograr recopilar la mayor cantidad de información.

También se utilizaron datos históricos relacionados al volumen y nivel de ventas y niveles de stock de inventario de la compañía XYZ, los cuales permitieron que la investigación sea más específica y rigurosa.

2.3. Variables

Nivel de Salvaguardias aplicadas

Precio

Venta

CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. Antecedentes del sector ferretero

De acuerdo a cifras relacionadas al PIB, reveladas por el Banco Central del Ecuador, el sector ferretero se encuentra vinculado con el sector de la construcción. Por esta razón, el presente trabajo de titulación, inicia su análisis con el comportamiento del sector de la construcción.

Entre los años 2010 y 2011, el sector de la construcción presentó un crecimiento de más del 25%, debido a la ejecución de varios proyectos de infraestructura y obras viales. Como consecuencia de esto, el sector ferretero, que corresponde a su más importante aliado, tuvo un crecimiento significativo en los últimos años.

Los sectores de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; Petróleo y minas; Manufactura (excepto refinación de petróleo); Construcción y Comercio, corresponden a las 5 industrias con mayor promedio de aporte al PIB entre los años 2008 al 2017.

En la siguiente tabla, se muestra información relacionada al PIB por industria de los años 2008 y 2017.

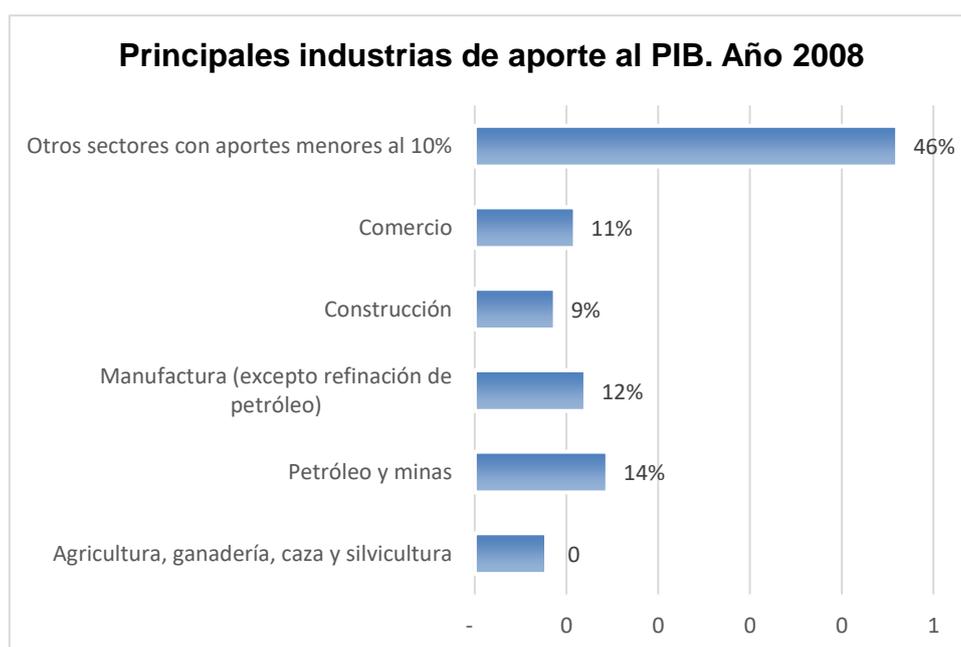


Ilustración 4 - Principales industrias de aporte al PIB 2008
Fuente Banco Central del Ecuador

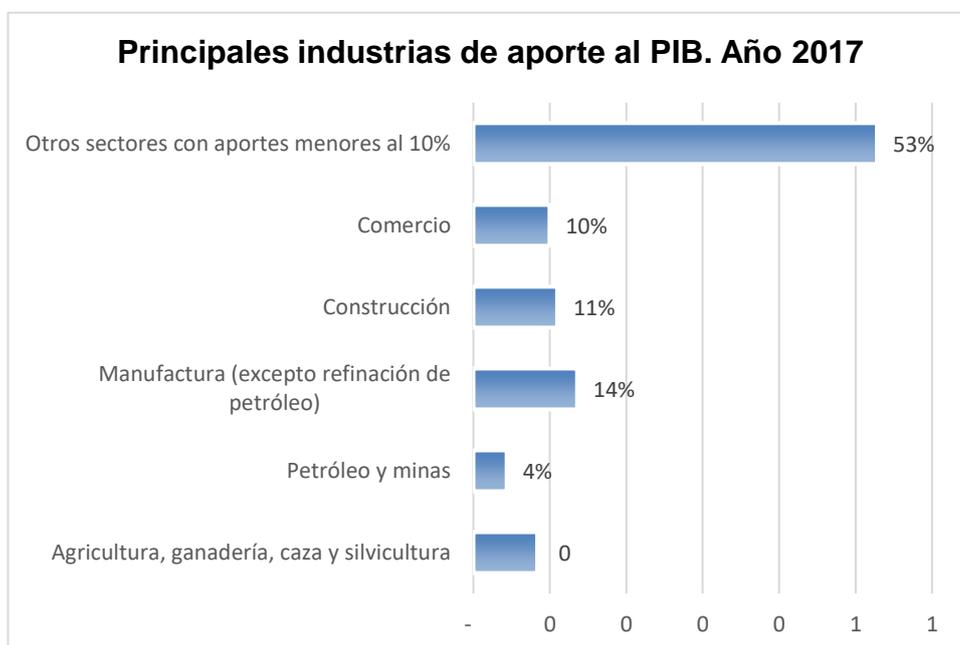


Ilustración 5 - Principales industrias de aporte al PIB 2017
Fuente Banco Central del Ecuador

En la siguiente imagen, se muestra el comportamiento del PIB relacionado al sector de la construcción.

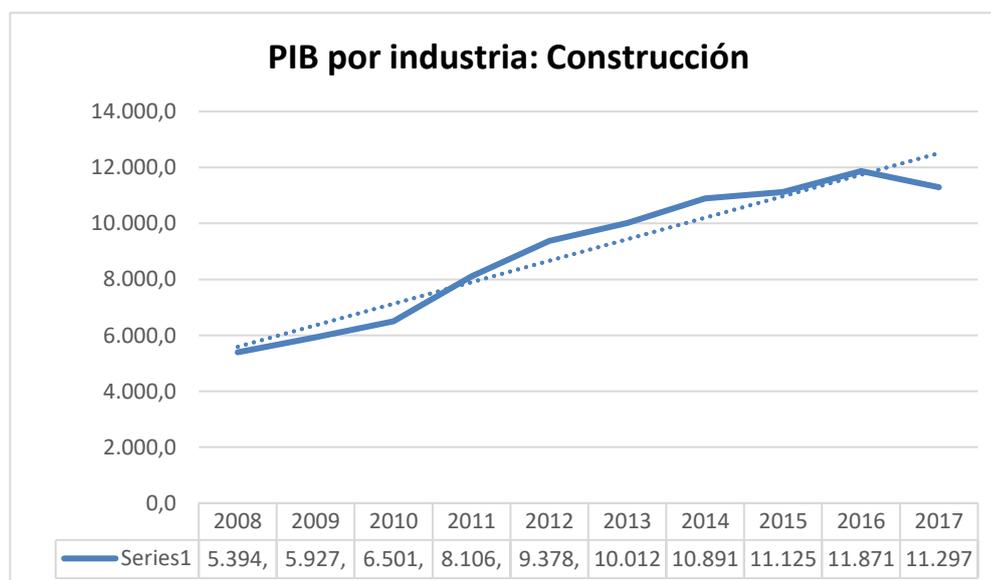


Ilustración 6 - PIB por Industria de la construcción
Fuente Banco Central del Ecuador

En el año 2008, el sector de construcción aportaba al PIB con USD 5.394 millones. Posteriormente, experimentó un crecimiento paulatino, alcanzando un nivel de USD 10.012 millones en el año 2013, año a partir del cual se logra estabilizar. En el año 2017, el sector de la construcción alcanza un nivel USD 11.297 millones, lo que hace que su aporte porcentual en dicho año sea de 11% al PIB total.

Sin embargo, a partir del año 2014 se evidenció una contracción del PIB total debido a la disminución del dinamismo de la economía, ocasionada por menores niveles de inversión pública y acceso a recursos para crédito hipotecario.

Se espera que el sector de la construcción experimente un crecimiento paulatino, que dependerá de la recuperación del precio del petróleo y la creación de nuevas fuentes de financiamiento que permitan que se ejecuten nuevos y un mayor número de proyectos de construcción. Sin la recuperación de estas dos variables, el sector de la construcción, y como consecuencia el sector ferretero, no podrá experimentar una tendencia creciente.

3.2. Principales empresas ferreteras en el Ecuador

Las principales empresas dedicadas a actividades de comercio al por mayor, relacionadas a productos de ferretería y afines son Comercial Kywi S.A., Productos Metalúrgicos S.A. Promesa, Compañía Ferremundo S.A., Ferretería Espinoza S.A., entre otras.

Comercial Kywi S.A. es una compañía dedicada a la importación y comercialización al detalle de artículos de ferretería, acabados para la construcción y de hogar en general. En el año 2017, las ventas de la compañía ascienden a USD 261 millones. Se reporta utilidad neta por USD 26 millones. (Valores S. d., Superintendencia de Compañías y Valores / Comercial Kywi S.A., 2018)

Productos Metalúrgicos S.A. Promesa es una compañía dedicada a la importación, distribución y venta de artículos de ferretería, repuestos automotrices y lubricantes. En el año 2017, las ventas de la compañía ascienden a USD 85 millones. Se reporta utilidad neta por USD 3 millones. (Valores S. d., Productos Metalúrgicos S.A. Promesa, 2018)

Compañía Ferremundo S.A. es una compañía dedicada a la comercialización al por mayor y menor de artículos de ferretería, electricidad e iluminación, acabados para la construcción, llantas, electrodomésticos y artefactos del hogar en el mercado local. En el año 2017, las ventas de la compañía ascienden a USD 71 millones. Se reporta utilidad neta por USD 2 millones. (Valores S. d., Superintendencia de Compañías y Valores / Ferremundo, 2018)

Ferretería Espinoza S.A. es una compañía dedicada a la compra, importación y venta de artículos de ferretería. En el año 2017, las ventas de la compañía ascienden a USD 19 millones. Se reporta utilidad neta por USD 864 mil. (Valores S. d., Superintendencia de Compañías y Valores / Ferretería Espinoza, 2018)

3.3. Principales líneas de productos importados en el sector ferretero

Los principales productos importados desde China corresponden a las partidas 73, 81, 83, 84, 94 y 96 que representa a manufacturas de fundición, hierro y acero, metales comunes y manufacturas de estas materias, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos. (Exterior M. d., 2017)

3.4. Producto de análisis

El producto corresponde a guantes industriales de algodón, hechos en Filipinas, importados de Asia, de la marca Tairyoyaki, correspondientes a

la subpartida arancelaria No. N° 61.16.99.00.00 de guantes, mitones y manoplas de punto. **(Exterior C. d., Resolución No. 011-2015, 2015)**

Este producto tiene puño estándar tipo calcetín y ribete de color, y es usado para manipular herramientas manuales, controles, construcción, minería, montaje, limpieza, carga y actividades sin riesgo mecánico o de pinchaduras.

3.5. Principales características de la empresa XYZ

La compañía XYZ se dedica a la importación, distribución y venta en retail de artículos de ferretería. Sus principales líneas de productos son tornillería, herramientas manuales, herramientas eléctricas, desbaste, maquinarias, ruedas, grifería, agroforestal, industrial, cerraduras, vinil y pinturas. El 60% de sus productos son importados del exterior, siendo su principal mercado de importación Asia.

De acuerdo al análisis realizado y la información pública disponible, la compañía XYZ mantuvo hasta el año 2010, un nivel de ventas de USD 9.5 millones. En el año 2011, decide expandir sus operaciones y logró reportar ventas en promedio de USD 17.3 millones, hasta el año 2016. La compañía XYZ reporta un margen operacional promedio de 22% y un margen neto promedio de 3%, desde el año 2010 al 2016. (Valores S. d., 2017)

A partir del segundo semestre del año 2015, como consecuencia de la aplicación de medidas proteccionistas impuestas por el Gobierno Nacional, la compañía XYZ evidenció una disminución en sus niveles de volumen de ventas en retail, ya que gran cantidad de los productos que importaba, se vieron afectados con una sobretasa arancelaria de hasta el 45%.

3.6. Análisis de variables económicas

Se realizará un análisis comparativo entre dos escenarios.

El primer escenario corresponde a las medidas reales que fueron aplicadas por la empresa analizada durante el tiempo de la aplicación de las salvaguardias. El segundo escenario corresponde acciones y consecuencias que pudo haber tenido la compañía analizada, en el caso de que no haber tomado decisiones e implementado acciones adecuadas para enfrentar las mismas.

3.6.1. Escenario 1: Medidas reales adoptadas por la compañía

Las principales variables relacionadas al escenario implementado por la compañía se muestran a continuación:

Características	Descripción
Producto	Guantes industriales de algodón
País de importación	China
Volumen de ventas	Previo a las salvaguardias: 751 pares promedio mensual. Posterior a las salvaguardias: 493 pares promedio mensual.
Costo	Previo las salvaguardias: USD 1,86 Posterior a las salvaguardias: La Compañía mantenía stock del inventario, por lo que el costo durante el periodo de salvaguardias se mantuvo en USD 1,86
Precio de venta	Previo a las salvaguardias: USD 2,48 Posterior a las salvaguardias: USD 2,85
Unidades en Stock	15,930 unidades al 28 de febrero de 2015, de acuerdo a información proporcionada por la compañía XYZ. (21 meses de stock aproximadamente)

Ilustración 7 - Medidas reales adoptadas por la compañía
Elaborado por el autor

Estrategia comercial

Con el anuncio de la aplicación de las salvaguardias por parte del Gobierno Nacional, la empresa XYZ decidió adoptar la medida conservadora de abastecerse con inventario de guantes industriales. Según la administración de la compañía analizada, la planificación del volumen requerido para el abastecimiento del inventario fue estimado por el departamento comercial y los encargados de la bodega.

Al 28 de febrero de 2015, la compañía XYZ tenía en stock 15,930 unidades de inventario, equivalente a 21 meses de stock, considerando una rotación histórica de 751 pares mensuales.

Además del sobre stock del producto, la compañía XYZ decidió proteger su stock de inventario a través del incremento del 15% en el PVP, pasando de USD 2,48 a USD 2,85.

Aunque la expectativa de la compañía analizada era mantener su volumen de ventas, con este incremento de 15% en el PVP, la empresa analizada vendió un 33% menos en unidades del producto, es decir su volumen de ventas descendió de 751 pares de guantes promedio mensuales a 493 pares de guantes promedio mensuales.

Impacto económico

El impacto económico de la medida comercial adoptada por la compañía:

Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Ventas	14.724	15.214	16.038	16.705	17.156	17.785	18.698
Costos	-10.307	-10.650	-11.226	-11.694	-12.009	-11.964	-12.923
Margen	4.417	4.564	4.811	5.012	5.147	5.822	5.775
%	30%	30%	30%	30%	30%	33%	31%

* Años de afectación de salvaguardias

Ilustración 8 - Impacto económico de medidas reales adoptadas por la compañía

Fuente – Compañía analizada

Se evidencia un incremento en el margen bruto del 3% en el año 2015 y un decremento del 1% en el año 2016, comparado con el año 2014.

El incremento de margen bruto evidenciado en el año 2015 corresponde al efecto neto entre la reducción del volumen de ventas y el incremento del 15% en el PVP del producto.

Posterior al terremoto del 16 de abril de 2017, el Gobierno Nacional decide ampliar el periodo de salvaguardias, por lo que las mismas culminan en el mes de agosto de 2016. Incluso, para dicha fecha, la compañía contaba con stock importado de este inventario, debido a la reducción de su volumen de compra.

A partir de septiembre 2016, se evidencia un incremento paulatino en el volumen de ventas, llegando a alcanzar los volúmenes anteriores, es decir 751 pares de guantes promedio mensual.

3.6.2. Escenario 2: Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas

Las principales variables relacionadas al escenario donde la compañía analizada no implementó estrategias comerciales adecuadas se muestran a continuación:

Características	Descripción
Producto	Guantes industriales de algodón
País de importación	China
Volumen de ventas	Previo a las salvaguardias: 751 pares promedio mensual. Posterior a las salvaguardias: 421 pares promedio mensual.
Costo	Previo las salvaguardias: USD 1,86 Posterior a las salvaguardias: USD 2,24
Precio de venta	Previo a las salvaguardias: USD 2,48 Posterior a las salvaguardias: USD 3,10

Unidades en Stock	1,400 unidades al 28 de febrero de 2015, de acuerdo a información proporcionada por la compañía XYZ. (2 meses de stock aproximadamente)
--------------------------	---

Ilustración 9 – Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas
Elaborado por el autor

Antecedentes

De acuerdo a lo indicado por la administración de la compañía analizada, en el caso de no haber adoptado oportunamente estrategias comerciales, la compañía hubiera enfrentado de forma más agresiva la aplicación de las salvaguardias.

Como consecuencia de no abastecerse de inventario de este producto, la compañía analizada tuvo que realizar la importación con la sobretasa arancelaria del 25%, lo cual significó un incremento en su costo del mismo porcentaje, el cual fue transferido al consumidor final, al elevar su PVP en un 25%, variando de USD 2,48 a USD 2,98.

Este incremento del 25% del PVP tuvo como efecto una disminución en el volumen de ventas de 44%, es decir su volumen de ventas descendió de 751 pares de guantes promedio mensuales a 421 pares de guantes promedio mensuales.

Impacto económico

El impacto económico de la medida comercial adoptada por la compañía:

Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Ventas	14.724	15.214	16.038	16.705	17.156	16.275	17.490
Costos	-10.307	-10.650	-11.226	-11.694	-12.009	-12.207	-13.118
Margen	4.417	4.564	4.811	5.012	5.147	4.069	4.373
%	30%	30%	30%	30%	30%	25%	25%

* Años de afectación de salvaguardias

Ilustración 10 - Acciones y consecuencias por no adoptar estrategias comerciales adecuadas

Fuente - Compañía analizada

Se evidencia un decremento del margen del 5% en los años 2015 y 2016, debido al impacto generado por el aumento del costo del producto, lo cual afectó a la mayoría de las compañías en su capacidad de generación de cantidad de dinero, como consecuencia de afrontar estas medidas de protección comercial.

Las compañías relacionadas al negocio ferretero han construido su modelo de negocio bajo la modalidad de venta en retail. Aunque la comercialización de productos como guantes industriales no representan un volumen significativo de ventas en la compañía analizada, es un claro ejemplo de cómo la aplicación de las salvaguardias afectó significativamente a una variedad de productos comercializados en el mercado y demuestra que este impacto fue en muchas ocasiones fue transferido al consumidor final, lo cual originó una reducción de la capacidad adquisitiva de la población.

El análisis no fue realizado en función a las líneas de negocio de la compañía y por su naturaleza de venta en retail, es muy difícil determinar un producto, cuya comercialización sea material con respecto a la totalidad de sus ventas.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

4.1. Estrategias

El producto guantes industriales representa un claro ejemplo de la afectación de las medidas proteccionistas en la industria local. Como consecuencia del análisis realizado, se plantea un plan de acciones de mejora para que las compañías puedan afrontar adecuadamente la aplicación de medidas proteccionistas:

- Monitoreo y planificación del stock de inventario, que permita la identificación de ítems importados de mayor rotación.
- Acceso inmediato a fuentes de financiamiento para poder asumir pasivos que se encuentren fuera del giro normal del negocio.
- Análisis constante de la participación de la compañía en el mercado, para evaluar posibles cambios en la demanda del producto debido a alteraciones en variables como el precio.
- Implementación de medidas comerciales y de ventas, que permitan afrontar la aplicación de aranceles extraordinarios.

4.2. Conclusiones

- La investigación permitió identificar los fundamentos teóricos relacionados a la implementación de las salvaguardias y el impacto causado a las importaciones de los guantes industriales, lo cual condescendió en estructurar un plan de mejoras con respecto al inventario de los productos importados.
- El análisis de las cifras de importaciones del producto guantes industriales demostraron que la compañía bajo su nivel de ventas tras la implementación de las salvaguardias.
- Por el tipo de producto y por las características propias del mismo, dentro de las diferentes industrias textiles se puede identificar alguna empresa o microempresa que pueda elaborar los guantes

industriales. Es importante considerar el tipo de materias primas para que el producto nacional tenga las características del producto importado porque en la actualidad el producto nacional que se está comercializando en las diferentes ferreterías no cumple con todas las especificaciones del producto importado.

4.3. Recomendaciones

- En la medida de que los guantes industriales son un producto de poca participación en las importaciones y que no existe mayormente producción interna, la estrategia del gobierno al implementar medidas de protección comercial debe ir acompañada de un proceso para incentivar a la industria para que se incorpore el producto dentro de la producción nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfredo Bonet Baiget, S. d. (2010). *Guía para exportadores de la UE*.
- Blasco Mira, J. E., & Pérez Tupín, J. A. (2007). *Metodologías de investigación en las ciencias de la actividad física y deporte: Ampliando horizontes*.
- Bosch, A. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch S.A.
- Censos, I. E. (2015). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 25 de Mayo de 2018, de www.ecuadorencifras.gob.ec/directorio-de-empresas-2015/
- Comercio, O. M. (1947). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. La Habana: Organización Mundial del Comercio.
- Denzin, N. K. (2012). *El Campo de la Investigación Cualitativa*. Barcelona: Gedisa.
- Ecuador, A. N. (2016). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. Quito: Registro Oficial Suplemento 351 de 29 de diciembre de 2010.
- Ecuador, B. C. (2017). *Notas metodológicas de la balanza de pagos del Ecuador*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Exterior, C. d. (2015). *Resolución No. 011-2015*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- Exterior, C. d. (2017). *Resolución No. 020-2017*. Quito: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Exterior, M. d. (2017). *Resolución No. 59*. Quito: COMEX.
- Friedman, M. (2010). *La economía monetarista*. Chicago: GEDISA.

- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6 ed.). México D.F.: Mc Graw Hill Education.
- Inversiones, M. d. (2014). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Recuperado el 31 de Mayo de 2018, de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/balanza-comercial/>
- Inversiones, M. d. (2015). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Recuperado el 5 de Mayo de 2018, de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/balanza-comercial/>
- Inversiones, M. d. (2017). *Informe mensual de Comercio Exterior*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior .
- Jordi Casal, E. M. (2003). *Tipos de muestreo*. Bellaterra, Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Kaiser, V. (2010). El Neomercantilismo como modelo de Mercado en Latinoamérica . *Revista Pleyade No. 5*.
- Macas, G. (2 de Enero de 2016). *Ecotec*. (A. M. Gonzalez, Ed.) Recuperado el 24 de Marzo de 2018, de <http://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/ecuador-futuro-comercio.pdf>
- Mackay, R. (30 de junio de 2017). *Observatorio Economía Latinoamericana*. Recuperado el 9 de Junio de 2018, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/escuela-keynesiana.html>
- Mackay, R. (30 de junio de 2017). *Observatorio Economía Latinoamericana*. Recuperado el 8 de junio de 2018, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/escuela-keynesiana.html>

Organización Mundial de Comercio. (2016). *wto*. Recuperado el 30 de Mayo de 2018, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (2016). *wto*. Recuperado el 28 de Abril de 2018, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2016). Recuperado el 30 de Marzo de 2018, de WTO: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2016). Recuperado el 30 de Marzo de 2018, de El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2016). Recuperado el 28 de Abril de 2018, de WTO: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2016). Recuperado el 28 de Abril de 2018, de El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm

Román, A. J. (2001). *Comercio Exterior, Teoría y Práctica*. Murcia: Universidad de Murcia.

Sanchez, J. Z. (2008). *Paul Krugman y El Nuevo Comercio Internacional*. Bogotá: Universidad Libre, Bogotá, D.C.

Taylor, B. (1984). *Introduction to qualitative research methods*. Nueva York: Grupo Planeta.

Valores, S. d. (2017). *Superintendencia de Compañías y Valores / Ferretería Espinoza*. Recuperado el 01 de Mayo de 2018, de Superintendencia de Compañías y Valores / Ferretería Espinoza:

https://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Valores, S. d. (2018). *Productos Metalúrgicos S.A. Promesa*. Obtenido de https://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Valores, S. d. (2 de junio de 2018). *Superintendencia de Compañías y Valores / Comercial Kywi S.A.* Recuperado el 2 de junio de 2018, de Comercial Kywi S.A.: https://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Valores, S. d. (2 de Junio de 2018). *Superintendencia de Compañías y Valores / Ferremundo*. Recuperado el 2 de Junio de 2018, de https://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Valores, S. d. (2 de Junio de 2018). *Superintendencia de Compañías y Valores / Ferretería Espinoza*. Recuperado el 2 de Junio de 2018, de https://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Veletanga, G. (31 de 10 de 2012). *Ponfítica Universidad Católica del Ecuador*. Recuperado el 01 de Junio de 2018, de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>

Veletanga, G. (31 de Octubre de 2012). *Ponfítica Universidad Católica del Ecuador*. Recuperado el 01 de junio de 2018, de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>

World Custom Organization. (2016). *Topics: World Custom Organization*. Recuperado el 28 de Abril de 2018, de World Custom Organization

web site: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative-study-on-preferential-rules-of-origin/specific-agreements/agreement-topics/apl-nafta.aspx>

ANEXO 1 – ENTREVISTA

El resumen de los principales puntos tratados en la entrevista con la administración de la empresa analizada se encuentra detallado a continuación:

1. *¿Cuál fue el porcentaje de incremento de tasas arancelarias en los productos comercializados por la compañía?*

La mayoría de los productos subieron desde 5%, 15%, 25% y 45%. Los productos que tuvieron más incremento de arancel fueron los que más disminuyeron su venta.

2. *¿La compañía continuó importando los productos afectados por la sobretasa?*

Muchas empresas del sector ferretero adoptaron la postura fue que los productos que tengan salvaguardias del 35% y 45% no se importarían más hasta la eliminación de la sobretasa.

3. *¿En el caso de los guantes industriales, la empresa actualmente importa el producto como lo hacía antes de la implementación de las salvaguardias?*

Si, la compañía actualmente importa el producto guantes industriales debido a que la calidad del producto importado es mucho mejor al producto local y es solicitado por el consumidor.

4. *¿Cuál es el volumen de ventas mensual del producto guantes industriales?*

Históricamente, se vende un promedio de 75 paras.

5. *¿Cuál era el precio de venta y el costo del producto antes de las salvaguardias?*

PVP: USD2.48

Costo: USD1.86

6. *¿Cuál es el precio y el costo después de la aplicación de las salvaguardias?*

No tuvimos impacto en el costo porque nos abastecimos de stock para 21 meses. Por tanto, el costo del producto se mantuvo. En cuanto al PVP, decidimos incrementar un 15%, para proteger el inventario.

7. *¿Durante el periodo de las Salvaguardias, se mantuvo el volumen de venta?*

No, descendió a un promedio de 493 pares.

8. *¿Qué medidas les permitieron planificar la compra de este inventario?*

Planificación no solo con la compra de este producto, sino con los de mayor rotación, pudimos financiar su adquisición y aunque al principio tuvimos problemas de liquidez, fue una estrategia conservadora.

ANEXO 2 – GLOSARIO

CKD. Completely Knock Down. Kick para ensamblaje.

COMEX. Comité de Comercio Exterior

COPCI. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

FMI. Fondo Monetario Internacional

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros

INEN. Instituto Ecuatoriano de Normalización

OMC. Organización Mundial del Comercio

ONU. Organización de Naciones Unidas