



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas

“Efecto económico-financiero de las salvaguardias en una empresa comercializadora de implementos de izaje y carga en la ciudad de Guayaquil”

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

ROGERS STEVEN ANDRADE LOZANO

CARLOS ANDRÉS MOYANO MACÍAS

GUAYAQUIL – ECUADOR

2019

DEDICATORIA

Dedico este proyecto principalmente a mis padres, por su apoyo constante en todos los objetivos que me he propuesto. A mis hermanos y a mi novia, quienes me han acompañado y ayudado de manera incondicional en todas las etapas de este proyecto que estoy culminando satisfactoriamente.

A Dios, quien ha sido mi guía y a mis maestros, por todos los conocimientos adquiridos y por su sabiduría a la hora de enseñar.

ANDRADE LOZANO ROGERS STEVEN

El presente trabajo se lo dedico a mi familia; a mis padres, hermanos y enamorada, quienes han sido mi apoyo, soporte y han confiado en mí para alcanzar este logro. También quiero dedicar este trabajo a Dios por darme salud, soporte y fuerza de voluntad.

Finalmente quiero dedicar este trabajo a todos mis maestros, quienes gracias a sus enseñanzas he podido culminar satisfactoriamente este proyecto.

MOYANO MACÍAS CARLOS ANDRÉS

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por darnos vida y fuerzas, a nuestras familias por su apoyo incondicional, a nuestra tutora Econ. María Elena Romero por su paciencia y por ser nuestra guía y soporte en todo este trayecto, a la Unidad de Posgrados de la facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, a su personal administrativo y docente por las enseñanzas adquiridas.

ANDRADE LOZANO ROGERS STEVEN

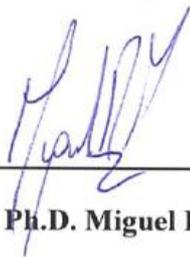
MOYANO MACÍAS CARLOS ANDRÉS

COMITÉ DE EVALUACIÓN



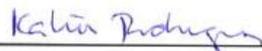
M.Sc. María Elena Romero

Tutor del Proyecto



Ph.D. Miguel Ruiz

Evaluador 1



Ph.D. Katia Rodríguez

Evaluador 2

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio intelectual de la misma **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”



ANDRADE LOZANO ROGERS STEVEN



MOYANO MACÍAS CARLOS ANDRÉS

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
COMITÉ DE EVALUACIÓN	iv
DECLARACIÓN EXPRESA	v
ÍNDICE GENERAL	vi
RESUMEN	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE TABLAS	x
ABREVIATURAS	xi
CAPÍTULO I	1
1. MARCO REFERENCIAL	1
1.1 Introducción	1
1.2 Definición del problema	2
1.3 Justificación de la investigación	3
1.4 Objetivos	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos Específicos	4
1.5 Estructura de la tesis	5
1.6 Antecedentes de la empresa	6
1.6.1 Principales clientes	6
1.6.2 Principales marcas y proveedores	8
1.6.3 Principales competidores	8
1.6.4 Principales productos	8
CAPÍTULO II	10
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1. Marco teórico	10
2.1.1. Salvaguardias	10
2.1.2. Salvaguardias en Ecuador.....	15
2.1.3. Argumentos económicos para el uso de salvaguardias	19
2.1.4. Balanza de pagos	22
2.1.5. Implementos de izaje y levantamiento.....	33

2.1.6.	Análisis económicos.....	41
2.1.7.	Análisis financiero.....	43
2.2.	Marco legal.....	45
<i>CAPÍTULO III</i>		48
3.	<i>METODOLOGÍA.....</i>	48
3.1.	Tipo de investigación.....	48
3.2.	Enfoque de la investigación.....	48
3.3.	Fuentes de información.....	49
3.4.	Población y muestra.....	49
3.5.	Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	49
3.6.	Métodos de estudio.....	50
<i>CAPÍTULO IV.....</i>		52
4.	<i>ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO</i>	52
4.1.	Contexto de situación MARONY S.A.	52
4.2.	Ventas.....	53
4.3.	Costos.....	56
4.4.	Estado de Resultados.....	58
4.5.	Estado de Situación Financiera.....	62
4.6.	Principales Indicadores Financieros.....	65
4.7.	Principales afectaciones.....	66
4.8.	Acciones tomadas por MARONY S.A.....	66
<i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>		68
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>		70
<i>APENDICE A.....</i>		73

RESUMEN

El presente estudio se basó en el análisis de los efectos económicos – financieros de la aplicación de las salvaguardias sobre una empresa comercializadora de implementos de izaje y amarre de carga; para lo cual se consideró particularmente como caso de estudio a la empresa MARONY S.A. de la ciudad de Guayaquil, que actualmente desempeña sus actividades en algunos sectores productivos del país. En este caso, las medidas proteccionistas implementadas por el Estado ecuatoriano surgieron de la necesidad de precautelar la economía nacional, que durante el año 2015 se vio afectada por una serie de factores que dieron lugar a una etapa de recesión. Consecuentemente, tras la aplicación de las salvaguardias, el Gobierno dispuso sobretasas arancelarias de 5%, 15%, 25% y 45% según el tipo de productos, considerando un total de 588 bienes de importación, entre los cuales se encuentran los productos más importantes que MARONY S.A. comercializa. Por lo tanto, para obtener información relevante sobre los factores que incidieron a la implementación de dicha medida, se realizó un análisis general sobre las variables relacionadas con el tema de estudio, tales como: salvaguardias en Ecuador, argumentos económicos para la implementación de salvaguardias, implementos de izaje, entre otros; cuya información se obtuvo a través de diversas fuentes secundarias. Así mismo, para obtener datos primarios además de realizar un análisis preliminar sobre los antecedentes de la compañía; se realizó un tipo de investigación causal, a través del cual se buscó determinar las causas de la aplicación de las salvaguardias en la empresa. Además, se llevó a cabo una entrevista al gerente general de MARONY S.A., y finalmente se realizó un análisis comparativo con base a los Estados Financieros de la empresa en los periodos comprendidos entre 2014 al 2018. A partir de la investigación realizada, se identificó que las medidas impuestas por el Estado generaron una repercusión fuerte sobre la compañía, la misma que se vio reflejada tanto en las ventas como en los costos de sus productos. Finalmente se analizaron las medidas que la empresa tomó para poder lidiar con las salvaguardias y se las contrastó con medidas alternas que MARONY S.A. podría haber tomado.

Palabras claves: Salvaguardias, salvaguardias en Ecuador, implementos de izaje, análisis económico, análisis financiero

ABSTRACT

The present study was based on the analysis of the economic and financial effects of the application of safeguards on a company that commercialize implements of lifting and load; for which was considered particularly as a case study to the company MARONY S.A. from the city of Guayaquil, which currently carries out its activities in some productive sectors of the country. In this case, the protectionist measures implemented by the Ecuadorian State, emerged from the need to safeguard the national economy, that during the year 2015 was affected by several factors that led to a phase of recession. Accordingly, following the implementation of the safeguards, the Government of 5% tariff surcharges, 15%, 25% and 45% depending on the type of products, considering a total of 588 imported goods, among which are the most important products that MARONY SA market. Therefore, to obtain relevant information on the factors that influenced the implementation of said measure, a general analysis was made on the variables related to the subject of study, such as: safeguards in Ecuador, economic arguments for the implementation of safeguards, lifting implements, among others; whose information was obtained through various secondary sources. Likewise, to obtain primary data in addition to performing a preliminary analysis on the company's background; a type of causal investigation was carried out, through which it was sought to determine the causes of the application of safeguards in the company. An interview was also held with the general manager of MARONY SA, and finally a comparative analysis was carried out based on the company's Financial Statements in the periods between 2014 and 2018. Based on the research carried out, it was identified that the measures imposed by the State generated a strong impact on the company, which was reflected both in sales and in the costs of their products. Finally, the measures that the company took to deal with the safeguards were analyzed and contrasted with alternative measures that MARONY S.A. might have taken.

Key words: Safeguards, safeguards in Ecuador, hoisting implements, economic analysis, financial analysis.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 - Lista de productos de MARONY S.A	9
Figura 2.1 - Evolución del PIB y de las importaciones de bienes de capital	17
Figura 2.2 - Evolución del VAB y de las importaciones de bienes de capital	18
Figura 2.3 - Evolución del VAB y de las importaciones de bienes de capital	19
Figura 2.4 - Importancia de la balanza de pagos.....	23
Figura 2.5 - Subcomponentes del ingreso de Activos	28
Figura 2.6 - Variaciones presentes en el ingreso de archivos.....	29
Figura 2.7 - Estructura de la balanza de pagos.....	33
Figura 2.8 - Tipos de eslingas	36
Figura 2.9 - Accesorios de tipo forjados	37
Figura 2.10 - Accesorios de tipo mordazas	38
Figura 2.11 - Accesorios de tipo yugos.....	39
Figura 2.12 - Equipos de izaje.....	40
Figura 4.1 - Tendencia de ventas de principales productos.....	55

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1 - Principales Clientes	7
Cuadro 1.2 - Principales Marcas y Abastecedores	8
Cuadro 1.3 - Principales Competidores.....	8
Cuadro 2.1 - Sobretasas arancelarias.....	16
Cuadro 4.1 - Precio promedio por categoría de productos.....	53
Cuadro 4.2 - Ventas por año.....	54
Cuadro 4.3 - Variación de ventas vs año inmediato anterior.	54
Cuadro 4.4 - Demanda de productos de MARONY S.A. por año	55
Cuadro 4.5 - Evolución de salvaguardias y Ad Valorem en MARONY S.A.	56
Cuadro 4.6 - Costos unitarios de los principales productos de MARONY S.A.....	57
Cuadro 4.7 - Unidades vendidas en MARONY S.A. periodo 2014-2018	57
Cuadro 4.8 - Cálculo de impacto real de salvaguardias en 2015.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1 - Estado de Resultados MARONY S.A.	58
Tabla 4.2 - Análisis Vertical MARONY S.A.....	60
Tabla 4.3 - Análisis Vertical MARONY S.A.....	61
Tabla 4.4 - Estado de Situación Financiera MARONY S.A.	62
Tabla 4.5 - Índices de Liquidez.....	65
Tabla 4.6 - Índices de Endeudamiento	65
Tabla 4.7 - Índices de Rentabilidad.....	65

ABREVIATURAS

BCE	Banco Central Del Ecuador
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CIF	Costo, Seguro y Flete
COMEX	Comité de Comercio Exterior
COPCI	Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
OMC	Organización Mundial de Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
SENAE	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
SERCOP	Servicio Nacional de Contratación Pública
SRI	Servicio de Rentas Internas
VAB	Valor Agregado Bruto

CAPÍTULO I

1. MARCO REFERENCIAL

1.1 Introducción

A nivel internacional, durante años las salvaguardias han sido utilizadas como medidas económicas de protección a la economía y los sectores productivos de una nación. Estas medidas de restricción a determinadas partidas arancelarias generalmente han sido implementadas para contrarrestar el incremento desmedido y repentino de las importaciones; principalmente cuando dichas importaciones afectan a la industria nacional.

Con base a esta perspectiva, se puede decir que las medidas de salvaguardias proporcionan un período de gracia para industrias nacionales que han perdido su ventaja competitiva, permitiéndoles conservar las ventajas competitivas sobre capital, instalaciones, y la fuerza de trabajo. En este caso, con la implementación de salvaguardias, se espera que la industria nacional utilice el período de gracia y los beneficios obtenidos de las medidas adoptadas por el Gobierno para instituir reformas tecnológicas, mejoras en plantas y equipos, mejoras en los productos o incremento en la inversión para restaurar la competitividad de la industria a niveles internacionales (Ávila, Mendoza, & Pinargote, 2017).

No obstante, el efecto que genera la implementación de salvaguardias sobre las empresas que se dedican a la importación de productos dentro de una nación puede ser adverso, considerando que, según lo establecido por Ávila, Mendoza y Pinargote (2017):

La aplicación de las salvaguardias ha sido objeto de críticas que condicionan su aplicación señalando que el consumidor final es el directamente afectado, evidenciando a su vez que la política económica del gobierno en turno no ha prevenido ni desarrollado planes de acción que mitiguen los efectos de la crisis petrolera que aqueja actualmente al Ecuador. (p. 56)

En este contexto, las salvaguardias a pesar de ser implementadas para proteger la industria nacional, pueden causar perjuicios para las empresas importadoras y comercializadores, considerando que incide en el incremento del precio que deben cancelar por los productos importados que se incluyen dentro de las partidas con salvaguardias; lo que a su vez provoca un encarecimiento de los bienes que se comercializan al consumidor y consecuentemente puede incidir en los niveles de ventas de las empresas.

Por lo tanto, para el presente proyecto se plantea analizar los efectos económicos y financieros provocados por la implementación de salvaguardias, sobre una empresa

comercializadora de implementos de izaje y carga. En este caso, se seleccionó a la empresa MARONY S.A., de la ciudad de Guayaquil sobre la cual se realizará la investigación y el respectivo análisis, del cual se obtendrá la información necesaria para establecer las respectivas conclusiones del caso.

1.2 Definición del problema

En el Ecuador, históricamente la principal fuente de ingresos para el Estado ha sido el petróleo, seguido de las exportaciones de productos agrícolas y con valor agregado. Sin embargo, en los últimos años debido a la caída de los precios del petróleo y la disminución de las exportaciones del crudo, sumado al incremento de las importaciones por sobre las exportaciones, se generó un desequilibrio en la balanza pagos y a su vez un perjuicio sobre el presupuesto anual del Estado. Así mismo, factores del macroentorno, relacionados con la devaluación de la moneda en países como Colombia y Perú, provocaron un aumento en la salida de divisas, generando una mayor afectación en la economía ecuatoriana (Banco Central del Ecuador, 2016).

En consecuencia, a estos factores y debido al impacto negativo generado en la economía ecuatoriana, el Gobierno vio la necesidad de implementar medidas de protección y regulación, que les permitiera equilibrar la balanza de pagos. Entre estas medidas, se destacó la implementación de salvaguardias para una determinada lista de más de 2800 partidas arancelarias de diversos tipos de productos, con aranceles del 5%, 15%, 25% y 45%; la misma que entró en vigencia desde el 6 de marzo del año 2015 y tendría una vigencia de 15 meses (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

No obstante, a través de la Resolución No. 021-2016, el Comité de Comercio Exterior emitió el 26 de octubre del 2016 un documento, con el cual se extendería la vigencia de las salvaguardias hasta el mes de junio del 2017, manteniendo en vigencia las salvaguardias del 15% y del 35%, aspecto que alteró la planificación de varias empresas dedicadas a la importación y comercialización local de diferentes categorías de productos, puesto estimaban que para el 2016 serían eliminadas las restricciones comerciales (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

En este contexto, es preciso mencionar que de acuerdo a estudios desarrollados por diferentes autores, en la economía ecuatoriana, a pesar de que las medidas implementadas por el Gobierno, estuvieron orientadas a equilibrar la balanza de pagos y proteger a la industria local; existen diversos sectores que se han visto afectados por la implementación de las salvaguardias, tales como el sector pesquero, el sector de la construcción,

determinadas industrias y el sector comercial, siendo éste el más perjudicado considerando que los precios de los productos importados incluidos dentro de las 2800 partidas, se encarecieron luego de la aplicación de las salvaguardias (González M. , 2015).

Partiendo de estos antecedentes, se menciona que dentro del sector comercial se encuentra la empresa MARONY S.A., empresa con más de 25 años en el mercado ecuatoriano, dedicada a la comercialización y distribución de implementos de izaje y soluciones para el levantamiento de amarre de carga, cuyos productos son, en su mayoría, importados y cuentan con una alta participación en el mercado. De aquí la importancia de analizar el efecto económico-financiero de las salvaguardias para establecer medidas necesarias y controles que ayuden a minimizar las repercusiones en costos, ventas y, en consecuencia, su contribución en el resultado del ejercicio (periodo 2014-2016).

1.3 Justificación de la investigación

Se justifica el desarrollo del presente trabajo, dado a que a través de éste, será posible medir el impacto económico-financiero que se generó como resultado de la aplicación de salvaguardias sobre implementos de izaje dentro del país, para lo cual se tomó como objeto de estudio a la empresa MARONY S.A. comercializadora de este tipo de insumos que funciona en la ciudad de Guayaquil a fin de disponer de información real sobre las afectaciones por la imposición de estas medidas considerando que la fuente de abastecimiento de productos de esta organización es a través de las importaciones, lográndose así obtener información que permita justificar el desarrollo del presente análisis.

Cabe mencionar, que el tema de las salvaguardias en el Ecuador es considerada una de las medidas principales para equilibrar la balanza comercial, sin embargo, en los últimos años, su aplicación fue en incremento dentro del país por parte del Estado, dado a que se percibía un desequilibrio en la economía que estaba afectando evidentemente, esto atribuido a aspectos como la caída del precio del petróleo a nivel mundial.

Desde la perspectiva de Alarcón (2016), presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil, indica que:

Las salvaguardias frenaron las inversiones y han encarecido la producción. El sector productivo necesita abastecerse de materias primas y bienes de capital, pero esto no ha sido posible por las medidas proteccionistas, lo cual ha generado una escasa inversión que se ha visto reflejada en el mayor desempleo.

Con base a lo expuesto por Alarcón, es posible determinar que si bien las salvaguardias tenían el objetivo de equilibrar la balanza comercial, bastante afectada entre otras cosas por la salida de divisas que perjudicaba ampliamente al país, dado que ingresaban más productos importados que los que se exportaban, situación más aún agravada cuando el precio del petróleo decayó, tomando en consideración que es el principal rubro de ingresos para el país; fue una de las medidas que mayor atención y polémica generó entre los especialistas en el tema, así como entre las empresas y la ciudadanía en general que se vio afectada tanto directa como indirectamente por la medida aplicada pues se consideró como una alternativa limitadora para el comercio.

Siendo las salvaguardias un tema de interés nacional, el presente estudio aportará información útil para empresas similares, de tal forma que se pueda medir el nivel de impacto causado por esta medida y sus repercusiones dentro de la compañía. Con base a estos resultados también será posible proponer ideas y estrategias que permitan garantizar sostenibilidad en el tiempo para la empresa.

Cabe mencionar, que esta es la primera investigación sistemática sobre una empresa comercializadora de implementos de izaje y carga utilizados en diferentes sectores económicos del país, tales como el sector naviero, de construcción e industrial, aspecto que determina la característica diferenciado del presente proyecto en toda su ejecución.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Determinar el impacto económico-financiero por la aplicación de salvaguardias en implementos de izaje y carga en la empresa comercializadora MARONY S.A.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar la evolución y concepto de las salvaguardias y su aplicación en el Ecuador.
- Identificar el impacto económico-financiero que causó la aplicación de las salvaguardias dentro de la empresa.
- Realizar un estudio financiero de una empresa comercializadora de implementos de izaje y carga, previo a la aplicación de las sobretasas y luego de las mismas.
- Interpretar acciones y oportunidades utilizadas por la compañía para la mitigación del aumento del costo de productos importados.

1.5 Estructura de la tesis

Para llevar a cabo un análisis sistemático de la información con respecto a la empresa MARONY S.A., así como también información relacionada a la aplicación de salvaguardias y otros temas relacionados con el trabajo, la tesis se estructurará de la siguiente forma:

- En la introducción se expondrá de manera general la temática de estudio, esto incluye un análisis de los antecedentes, una breve exposición de la situación actual de la empresa MARONY S.A., la definición del problema, la justificación y los objetivos de la investigación.
- En el primer capítulo corresponde al marco referencial, en el cual se mostrarán antecedentes de la compañía, principales proveedores, clientes, competencia, entre otras cosas.
- En el segundo capítulo se presenta el marco teórico, marco conceptual y legal del trabajo; para lo cual se revisarán y analizarán teorías y conceptos publicados por diversos autores, con el principal propósito de proporcionar el respectivo sustento bibliográfico al trabajo.
- En el tercer capítulo, se determina la metodología que se aplicará para obtener y analizar la información particular de la empresa MARONY S.A., para lo cual se analizará documentos correspondientes a las cuotas de importaciones de implementos de izaje y carga, a fin de determinar el efecto económico-financiero provocado a partir de la aplicación de salvaguardias.
- En el cuarto capítulo, se expondrá un informe final y a su vez se incluirán las respectivas conclusiones y recomendaciones del trabajo.

1.6 Antecedentes de la empresa

La empresa MARONY S.A., es una empresa familiar fundada el 20 de enero del año 1977 en la ciudad de Guayaquil, donde actualmente desempeña sus actividades operativas, administrativas, y financieras. Esta empresa, se constituyó bajo la modalidad de compañía anónima; misma que fue inscrita mediante escritura en el Registro Mercantil el 28 de enero del 1977, posterior al cual inició sus actividades de negocio en el sector de comercialización de implementos de izaje, productos utilizados principalmente en las industrias de la construcción y logística (MARONY S.A., 2018).

Con más de 30 años al servicio del país, dedicada a la importación, comercialización y distribución de cables de acero, cadenas, estrobos, eslingas, accesorios de izaje y soluciones para el levantamiento y amarre de carga. Contando con personal capacitado y calificado en la manufactura de soluciones de izaje, con talleres propios, equipos y herramientas de primer orden. Trabajando bajo estrictas normas de calidad y seguridad en la fabricación de estrobos, bozas, eslingas, etc...

MARONY S.A. ofrece servicio pre-venta y post-venta con asesoría técnica como:

- Montaje de cables en grúas y equipos de levantamiento.
- Inspecciones de las unidades, equipos y materiales de trabajo.
- Revisiones periódicas de control y registro en los cables, cadenas, accesorios y soluciones de carga.
- Calibración de poleas, cables, ganchos, etc.
- Certificación de manufactura para cada solución según normas de seguridad entregados por los fabricantes.
- Capacitación al personal de operarios en el uso, mantenimiento y cuidados de los cables, cadenas, fajas de poliéster y accesorios.

1.6.1 Principales clientes

MARONY S.A. tiene una extensa cartera de clientes repartidos en diferentes sectores tales como: Petrolero, construcción, pesquero, agrícola, etc...

El siguiente cuadro presenta un total de 57 clientes quienes entre los años 2014 al 2018 representaron el 80% del total de las ventas de la compañía. Los mismos están ordenados por participación:

Cuadro 1.1 - Principales Clientes

Nombre	Porcentaje
CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR CELEC EP	5,70%
CASAMAR ECUADOR S.A.	5,62%
CONSORCIO PUERTO LIMPIO	3,42%
EQUIPOS FORESTALES CIA. LTDA.	3,29%
CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT S. A.	3,18%
GEOECUATORIANA GEOFUNDACIONES DEL ECUADOR S.A.	3,14%
CIMENTACIONES GENERALES Y OBRAS PORTUARIAS CIPORT S.A.	2,63%
CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S. A.	2,49%
AGRICOLA MINERA AGRIMROC S A	2,17%
MULTICABLE DEL ECUADOR S.A.	1,90%
COMSATEL TELECOMUNICACIONES	1,90%
ACERIAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A.	1,83%
C.W.E. ECUADOR	1,63%
FERTISA, FERTILIZANTES, TERMINALES I SERVICIOS S.A.	1,56%
HIDALGO E HIDALGO S.A	1,52%
REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.A.	1,52%
BALTIC REEFERS CHARTERING LTD.	1,50%
IMETECO S.A.	1,44%
TACRIN S.A.	1,41%
GALANTE S.A.	1,37%
ANDIPUERTO GUAYAQUIL S.A.	1,26%
INGECABLES S.A	1,26%
ARETINA S.A.	1,25%
CONSTRUCCIONES Y CUBIERTAS KLAERE CIA LTDA	1,19%
HELMERICH & PAYNE DEL ECUADOR	1,18%
ESTRUCTURAS DE HIERRO EDEHSA S.A.	1,17%
EP PETROECUADOR	1,16%
CONTECON GUAYAQUIL S.A.	1,10%
CONCERROAZUL S.A.	1,07%
CIPORT & TECNAC CIPTE C.L.	1,05%
ACERIA DEL ECUADOR CA ADELCA.	1,04%
ELIZALDE LAVAYEN PEDRO ANTONIO	0,94%
CONSTRUCTORA VILLACRECES ANDRADE S.A	0,93%
CONSORCIO LINEA 1 - METRO DE QUITO ACCIONA	0,88%
LEONCABLES CIA. LTDA.	0,86%
SIDERMET SIDERURGICA Y METALES S.A.	0,85%
DELTA - DELFINI CIA. S.A.	0,81%
EQUIPOS Y TRANSPORTES S.A	0,80%
INSTITUTO OCEANOGRAFICO DE LA ARMADA	0,78%
MINERA BELOORO C L	0,76%
DIRAPTOR S.A.	0,76%
PESCIMERA S.A.	0,75%
RIPCONCIV CIA. LTDA	0,69%
BIRA BIENES RAICES S.A.	0,69%
EMPRESA ELECTRICA PUBLICA ESTRATEGICA CORPORACION NACIONAL DE ELECTRICIDAD CNEL EP	0,67%
CORPORACION AZUCARERA ECUATORIANA S.A. COAZUCAR ECUADOR	0,67%
MELO GIL MANUEL GUILLERMO	0,65%
MINERALES DEL ECUADOR MINECSA S.A.	0,64%
PLAMERI S.A./	0,60%
ANDIGRAIN S.A./	0,57%
PILOTES FRANKI ECUATORIANA S.A.	0,57%
INGENIERIA DE LA TIERRA S.A. INTISA	0,56%
ASOCIACION SMC ECUADOR INC. PACIFPETROL S.A	0,55%
GUTIERREZ SIAVICHAY OSWALDO JAVIER	0,55%
ECUANOBEL S.A.	0,53%
PICA PLASTICOS INDUSTRIALES C.A.	0,52%
DELFINITEC S.A.	0,52%
TOTAL	80,08%

Fuente: (MARONY S.A., 2017)

1.6.2 Principales marcas y proveedores

A continuación, un resumen de las principales marcas y proveedores con los que MARONY S.A. trabaja:

Cuadro 1.2 - Principales Marcas y Abastecedores

PRINCIPALES MARCAS Y PROVEEDORES			
Marca	Productos	Proveedor	Procedencia
Kiswire	Cables	Kiswire	Malasia
Gunnebo	Accesorios de Izaje, Cadenas, ganchos, grilletes, pastecas, templadores	Gunnebo	Suecia
Gerro	Casquillos y guardacables	Gerro	Alemania
Terrier	Eslingas	Terrier	España

Fuente: (MARONY S.A., 2017)

1.6.3 Principales competidores

Cuadro 1.3 - Principales Competidores

PRINCIPALES COMPETIDORES		
Nombre	Breve descripción de la empresa	Principales productos
PROBRISA	Empresa dedicada a la importación y comercialización de artículos para la pesca y prestación de servicios relacionados a la actividad pesquera	Topes, Cables, eslingas, grapas
MULTICABLE	Empresa dedicada a la compra y venta de cables de acero, fabricación de estrobos, elaboración y diseño de eslingas, elaboración y comercialización de materiales de seguridad industrial	Cables de acero, estrobos, eslingas
LEONCABLES	Empresa dedicada a la compra local, importación, distribución y comercialización, así como la fabricación de todo tipo de cables de acero	Cables de acero
INGECABLE	Empresa dedicada a la venta al por mayor y menor de Cables de acero, cadenas, accesorios, cabos y otros	Cables de acero, cadenas, accesorios, cabos

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

1.6.4 Principales productos

A continuación, se presenta la lista de principales productos que actualmente comercializa la empresa en el Ecuador:

Figura 1.1 - Lista de productos de MARONY S.A

Lista de productos MARONY S.A.		
Tipo de producto		Características
Eslingas planas de poliéster	Tipo ojo	
Lista de productos MARONY S.A.		
Tipo de producto		Características
Estrobo de cable de acero (Diámetro del cable nominal)	Axial	
	Lazo	
	En U	
	75°	
	60°	
	45°	
	30°	
Cadenas de acero	Grado 8	
	Grado 10	

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Salvaguardias

Según Nouel (2013):

Las salvaguardias son barreras al comercio que los países han establecido por diversas razones (problemas de balanza de pagos, protección de ciertas industrias nacientes). Estos mecanismos están presentes en casi todos los acuerdos de comercio internacional y son consideradas cláusulas o válvulas de escape que sirven, en casos excepcionales, para incumplir los compromisos de libre comercio asumidos. (p. 97)

Con base a lo establecido por Nouel, se puede conceptualizar las salvaguardias como medidas comerciales temporales que son implementadas por un determinado Gobierno, con el principal propósito de proteger a la industria local del incremento desmedido de las importaciones de determinados productos que podrían amenazar o perjudicar a los sectores productivos nacionales que elaboran bienes de la misma categoría. Este tipo de medidas, deben ser adoptadas bajo el principio de no discriminación, esto significa que se aplican a todas las importaciones que se realizan de determinado producto, indistintamente de su país de procedencia, especialmente en el contexto de las exenciones para los miembros del acuerdo comercial regional.; y a su vez puede tomar la forma de aumentos de tarifas arancelarias o restricciones cuantitativas.

Partiendo de esta perspectiva, es importante destacar que las salvaguardias tienen su origen en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de la Organización Mundial de Comercio, durante las negociaciones que realizaban las naciones por obtener concesiones arancelarias recíprocas, donde se comprometieron a establecer aranceles vinculantes máximos. Este compromiso suponía una restricción para los Gobiernos de incrementar de manera unilateral sus aranceles a partir de la fecha en la que se estableciera el acuerdo (Organización Mundial de Comercio, 2018).

Sin embargo, en 1947 se incluyeron en el GATT dos nuevas disposiciones que les permitiría a las naciones reintroducir políticas de protección comercial, con las cuales se les otorgaba la facultad de incrementar de manera temporal un arancel por encima del máximo

establecido o implementar una restricción cuantitativa temporal en virtud de la disposición correspondiente a las salvaguardias del artículo XIX; mientras que, las naciones que tengan la necesidad de proteger sus industrias, podrían aumentar de forma permanente sus tarifas, podrían hacerlo acogiéndose al artículo XXVIII. Así mismo, el GATT de 1994 acoge el uso de salvaguardias en conformidad del Acuerdo sobre Salvaguardias (Organización Mundial de Comercio, 2018).

En este caso, el Acuerdo sobre Salvaguardias determina que las salvaguardias pueden aplicarse particularmente en aquellos casos en los que se registra un incremento de las importaciones, sea este absoluto o relativo a la producción local, y que podría causar daños a la industria nacional que compite con las importaciones. No obstante, referenciando a la OMC (2018), varios órganos de apelación de la OMC, han buscado destacar otros requisitos de aplicación de salvaguardias, los mismos que se consideraron en el artículo XIX, pero que durante el período de 1947 a 1999 fueron relegados; estos corresponden a que las salvaguardias se pueden implementar en respuesta a acontecimientos imprevistos y si la nación que impone las salvaguardias, anteriormente se comprometió con una concesión arancelaria sobre determinado producto.

A pesar de que la utilidad de estos requisitos fue discutida por considerarse dudosa su aplicación desde una perspectiva política, a nivel económico los argumentos más destacados a favor de las salvaguardias se basaron en que éstas podrían facilitar mayores concesiones arancelarias y que proporcionarían un seguro contra desarrollos imprevistos temporales. En este contexto, las salvaguardias se establecieron como instrumentos comerciales temporales cuya aplicación debe acogerse a un límite de cuatro años; sin embargo, en escenarios excepcionales, su aplicación podría extenderse a ocho años (Organización Mundial de Comercio, 2018).

Es necesario mencionar que, una vez que las salvaguardias se hayan mantenido vigentes por tres años, los socios exportadores que se vieron afectados podrían adoptar represalias retirando concesiones arancelarias de manera equivalente. Consecuentemente, las naciones que implementan salvaguardias poseen un incentivo para cumplir con los límites de tiempo establecidos (Organización Mundial de Comercio, 2018).

Por otra parte, referenciando a Tiffer (2013), las salvaguardas integran las políticas comerciales denominadas también como “medidas de protección administrada”, o “medidas de protección contingente”. En este caso, es importante destacar que las salvaguardias se diferencian de otro tipo de medidas comerciales correctivas, tales como: el antidumping o

los derechos de compensación; en la medida en que éstas sean adoptadas con el propósito de prevenir o minimizar el impacto negativo que pudiera causar a una industria que compite de forma directa con las importaciones.

Así mismo, si bien cada recurso comercial posee diferentes criterios de aplicación que deben considerarse previo a la imposición de políticas internas; existe cierta superposición en estos criterios, es decir que, para su aplicación, estas políticas pueden ser hasta cierta medida reemplazables. En consecuencia, al analizar las salvaguardias, es importante conocer estas políticas alternas y cómo pueden interactuar o sustituir las salvaguardas (Tiffer, 2013).

Beneficios de las salvaguardias

Para Sánchez (2017):

Los beneficios del término de las salvaguardias son diversos. Estos irán desde ventajas para el consumo de la población mediante opciones diversas de precios competitivos, la reactivación del comercio importador, la eliminación de distorsiones industriales internas; hasta representar un incentivo para que los empresarios busquen maneras de innovar y lograr acuerdos con el Gobierno.

Con base a lo establecido por Sánchez, existen diferentes argumentos que destacan los beneficios de la aplicación de salvaguardias, entre los cuales se acentúa que las salvaguardas agregan flexibilidad a los acuerdos comerciales; en teoría, esta flexibilidad puede mejorar el bienestar haciendo que el acuerdo comercial responda mejor a un entorno económico en constante cambio, sin embargo, alternativamente, puede reducir el bienestar al socavar la credibilidad del acuerdo. En este contexto, referenciando a Govaere (2014), entre los principales beneficios que proporcionan las salvaguardias a los países que las implementan, se encuentran los siguientes:

- Uno de los principales beneficios de la implementación de salvaguardias, se basa en que estas pueden facilitar una mayor liberalización arancelaria por parte de los gobiernos durante las negociaciones comerciales. Debido a que, si una reducción de tarifas causa perjuicio a los productores de una nación, el gobierno tendrá más libertad para hacer reducciones arancelarias más grandes y potencialmente más arriesgadas (Govaere, 2014).

- Otro argumento económico a favor de la inclusión de salvaguardias en un acuerdo comercial es que actúan como una forma de seguro contra shocks económicos adversos. Cuando se produce un cambio inesperado en la economía (por ejemplo, la caída en los precios de determinado producto, el incremento del volumen de las importaciones, entre otros), la imposición de una salvaguardia puede mitigar parcialmente el efecto del cambio (frenar la caída de los precios, restringir las importaciones, entre otros) y por lo tanto, actúa como algo un seguro para la industria local (Govaere, 2014).
- La protección arancelaria obtenida a partir de la implementación de salvaguardias puede proporcionar a las industrias locales para recuperarse e implementar medidas que les permita incrementar sus niveles de competitividad frente a los productos importados, esto puede incluir la mejora de los procesos, adopción de nuevos estándares de producción, mejora de la calidad, desarrollo del valor agregado, entre otros (Govaere, 2014).

Tipos de salvaguardias

De acuerdo a Matheus (2014):

Las cláusulas de salvaguardia intracomunitarias se encuentran previstas en el Capítulo IX del Acuerdo de Cartagena (Decisión 406). En ese sentido, han sido consagrados varios supuestos de hecho que obedecen a situaciones de diferente naturaleza en razón de lo cual se pueden diferenciar varios tipos de cláusulas de salvaguardia. (p. 19)

En este contexto, referenciando a Matheus (2014), existen diferentes tipos de salvaguardias, las cuales responden a diferentes escenarios en el ámbito comercial y económico de una nación, y deben ajustarse a las cláusulas específicas establecidas en los acuerdos internacionales. En este caso, se mencionan las siguientes:

- Salvaguardias por balanza de pagos: Este tipo de salvaguardias se aplica en casos de que una nación tenga la necesidad de implementar medidas que les permita hacer frente a un desequilibrio en la balanza de pagos; esto se genera cuando las importaciones superan las exportaciones que realiza dicho país, y por lo tanto genera perjuicios económicos. Con base a los principios generales establecidos por la OMC, y según los acuerdos comerciales internacionales, dichas salvaguardias pueden aplicarse de forma temporal y no discriminatoria (Matheus, 2014).

- Salvaguardias derivadas del cumplimiento del Programa de Liberación: Este tipo de salvaguardias según el Acuerdo de Cartagena, firmado por la Comunidad Andina de Naciones, y pueden ser adoptadas como respuesta al Programa de Liberación siempre y cuando un país firmante se sienta amenazado o considere que el libre comercio entre las naciones, pueda ocasionarle un perjuicio significativo a su economía o a una determinada actividad económica que realiza (Matheus, 2014).
- Salvaguardias aplicadas a productos específicos: Este tipo de salvaguardias se aplican en caso de que las importaciones excesivas de determinado producto representen una amenaza para la producción local del mismo tipo de producto. En este contexto, estas salvaguardias se aplican para proteger a la industria local, y al igual que otro tipo de salvaguardias deben ser aplicadas de forma transitoria y no discriminatoria (Matheus, 2014).
- Salvaguardias por devaluación monetaria: Este tipo de salvaguardias se encuentran acogidas por el Acuerdo de Cartagena, y se pueden aplicar en casos en que la devaluación de la moneda de los países miembros de la CAN, pueda perjudicar la competitividad entre los países participantes en las negociaciones comerciales internacionales (Matheus, 2014).

2.1.2. Salvaguardias en Ecuador

Según el informe presentado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (2018), “En el año 2015 la economía ecuatoriana entró en recesión. Factores externos como la apreciación del dólar y la caída del precio del petróleo contribuyeron al deterioro de la economía que había incrementado su dependencia del gasto público”. (p. 2)

En este contexto, la Cámara de Comercio de Guayaquil (2018), explica los factores que incidieron en la recesión económica que experimentó el país en el período 2015-2017, aspectos que incidieron en la implementación de las salvaguardias. En este caso, entre los principales escenarios suscitados, se destacan: el desequilibrio fiscal, provocado principalmente por el elevado gasto público, el cual superaba los ingresos que obtenía el Estado y por lo tanto, no podía ser compensado en su totalidad; en segundo lugar se considera el desequilibrio interno, originado por la reducción de la demanda del mercado doméstico; y en tercer lugar, el desequilibrio externo, provocado principalmente por la disminución de los niveles de competitividad en el mercado internacional (Cámara de Comercio de Guayaquil , 2018).

Partiendo de estos antecedentes, el gobierno del expresidente Rafael Correa, tomó la decisión de implementar medidas orientadas a proteger la economía local disminuyendo la salida de divisas y que de manera general contribuyan a reducir el desequilibrio económico. Para este propósito, se incluyeron una serie de estrategias, tales como: el aumento de los aranceles para un total de 588 bienes de importación a finales del año 2014, a través de Resolución del Comex N°051-2014, entre estos productos se incluyeron diversas maquinarias y equipos de computación (Cámara de Comercio de Guayaquil , 2018).

Así mismo, el Gobierno ecuatoriano tomó la decisión de limitar las importaciones implementando salvaguardias del 7% y 21% a los países vecinos, de acuerdo a la Resolución del Comex N°050-2014; posteriormente la aplicación de dicha medida se extendió para el resto de los países a partir del mes de marzo del 2015, donde se consideró a un tercio de los bienes importados. Por otra parte, de acuerdo a la Resolución del Comex N°011-2015, se dispuso una sobretasa arancelaria correspondiente al 5%, 15%, 25% y 45% según el tipo de productos, la aplicación de esta medida según lo dispuesto sería de carácter temporal, y fueron eliminadas finalmente en el mes de junio del año 2017 (Cámara de Comercio de Guayaquil , 2018).

Cuadro 2.1 - Sobretasas arancelarias

Sobretasa	Tipo de producto
5%	Bienes de capital y materias primas no esenciales
15%	Bienes de sensibilidad media
25%	Neumáticos, cerámica, CKD de televisores y CKD motos
45%	Bienes de consumo final, televisores, motos

Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017)

Con base a esta perspectiva, según el análisis realizado por Cámara de Comercio de Guayaquil (2018):

Desde el punto de vista contable, la medida fue eficiente. Es claro que encarecer las importaciones reduce las compras al exterior y, en consecuencia, la salida de divisas. Pero no se tomó en cuenta los efectos adversos que tendría aquella medida para la economía del país. (p. 2)

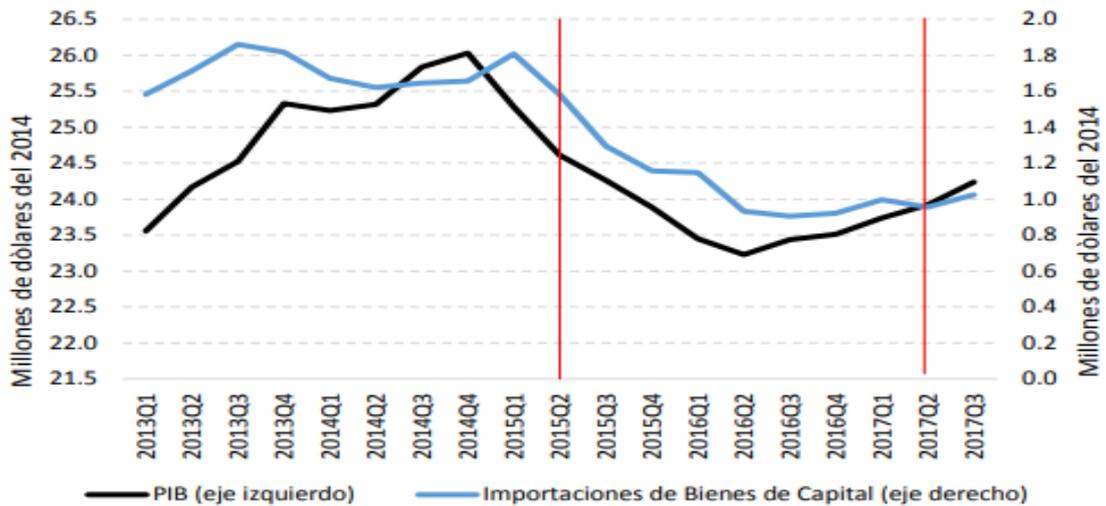
Entre los aspectos adversos generados a partir de la implementación de las salvaguardias que analiza la Cámara de Comercio de Guayaquil, se destaca en primer lugar su incidencia sobre el poder adquisitivo de los consumidores, considerando que el aumento en los porcentajes de aranceles o sobretasas provoca el incremento de los precios de los productos importados, a diferencia de los productos que son elaborados a nivel local. En segundo lugar, en el caso de la industria local que requiere de insumos y otro tipo de productos importados para llevar a cabo la producción, se ven afectados por el encarecimiento de los insumos de capital importados (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018).

En este caso, diversos analistas consideran que la importación de bienes de capital constituye un aspecto fundamental para la producción local, considerando que en muchos casos los bienes de capital provenientes del exterior suelen ser más económicos y eficientes que los bienes de capital que se producen a nivel local. Así mismo, existen autores que suponen que la implementación de medidas que limiten las importaciones de bienes de capital, puede provocar efectos adversos que podrían a su vez afectar a la economía nacional, puesto que esto podría resultar en una menor acumulación de capital (Mutreja, Ravikumar, & Sposi, 2014).

A pesar de estos escenarios adversos, las salvaguardias implementadas por el Gobierno ecuatoriano a través del Comité de Comercio Exterior (COMEX), se mantuvieron vigentes durante el periodo 2015-2017. Al respecto, según el estudio desarrollado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (2018), se registró una reducción en las importaciones de bienes de capital en un 38%, así mismo, se registró una disminución del PIB¹ y el VAB² no petrolero.

Con el propósito de demostrar esta disminución, la Cámara de Comercio de Guayaquil (2018), realizó un registro de la evolución del PIB y el VAB no petrolero, con relación a las importaciones de bienes de capital según se muestra a continuación:

Figura 2.1 - Evolución del PIB y de las importaciones de bienes de capital

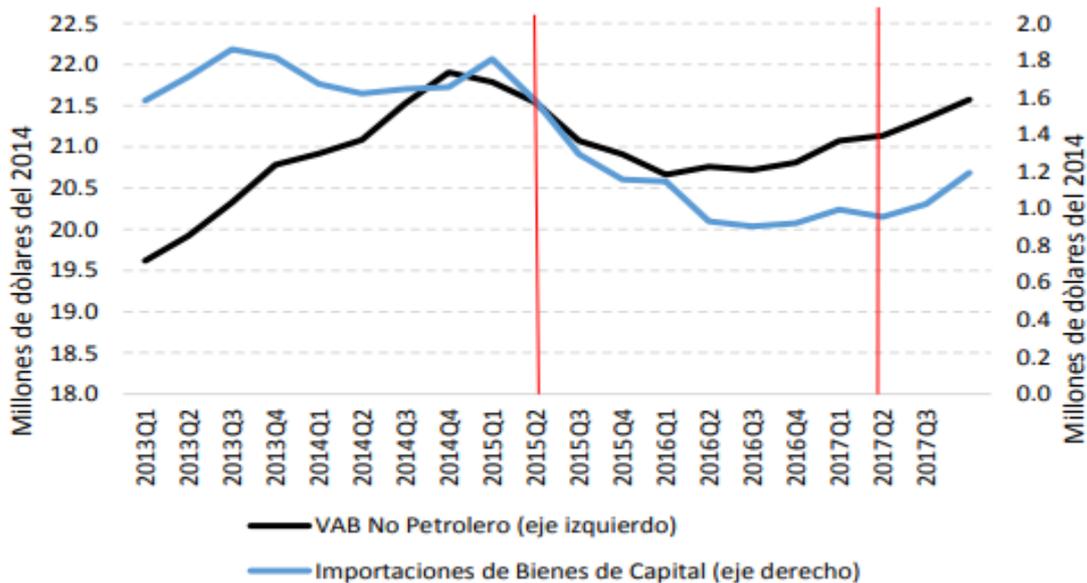


Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil , 2018)

¹ Producto Interno Bruto.

² Valor Agregado Bruto.

Figura 2.2 - Evolución del VAB y de las importaciones de bienes de capital



Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil , 2018)

En este contexto, referenciando el estudio desarrollado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (2018), el impacto generado por las salvaguardias a las importaciones, en el caso de los bienes de capital, generó un impacto sobre la producción no petrolera nacional, reflejada en la disminución del 0,77% es decir, una pérdida aproximada a los \$725 millones de dólares por año.

Cronograma de desmantelamiento de salvaguardias

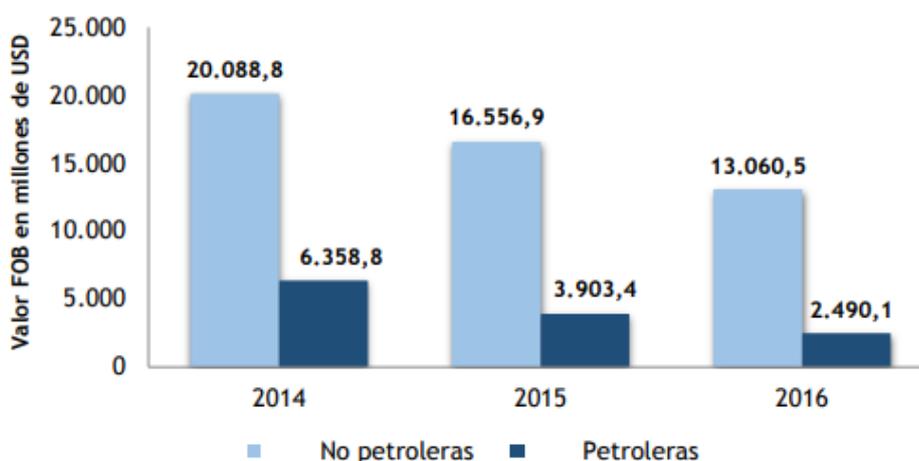
Según el informe presentado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (2017), en concordancia con lo establecido por el COMEX en la Resolución 021-2016: “La sobretasa del 15% se reduce al 10% en abril, 5% en mayo y 0% en junio. Mientras que, la sobretasa del 35% se reduce al 23,3% en abril, 11,7% en mayo y 0% en junio”. (p. 2)

De acuerdo a datos publicados por el COMEX, a diferencia de los efectos generados sobre el sector comercial y productivo; durante el período en el que se mantuvieron vigentes las salvaguardias, el Estado logró recaudar un aproximado de \$1.537 millones de dólares correspondientes al pago de aranceles y sobretasas. Sin embargo, a pesar de que se estipuló un cronograma para la eliminación de las salvaguardias, a nivel de mercado los precios de los productos importados no se redujeron de manera inmediata, puesto que en el caso de varias compañías comercializadoras, a nivel de stock aún se mantenían productos adquiridos

con las sobretasas, razón por la cual estimaban agotar dicho inventario para posteriormente reducir sus precios (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017).

En este caso, según información del SRI, durante el período 2015-2016, las ventas acumuladas a nivel nacional experimentaron una reducción del 3.6% con relación al año 2014. Así mismo, las importaciones no petroleras se redujeron según se muestra a continuación:

Figura 2.3 - Evolución del VAB y de las importaciones de bienes de capital



Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017)

De acuerdo a estos registros, la disminución de los montos de las importaciones no petroleras se acentuó en el año 2016, lo cual se atribuyó principalmente a la contracción de la economía ecuatoriana y a la adopción de las salvaguardias comerciales, afectando principalmente a las importaciones de productos de consumo y bienes de capital. Sin embargo, según el informe de la Cámara de Comercio de Guayaquil, con la eliminación de las salvaguardias se registró un ligero incremento en las importaciones no petroleras (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017).

2.1.3. Argumentos económicos para el uso de salvaguardias

Para la implementación de salvaguardias, se deben analizar una serie de aspectos económicos que son relevantes para una apreciación completa de las posibles consecuencias económicas del uso de cualquier particular medida. En este caso, a criterio de Molina (2013):

La economía de producción-consumo debe transformarse en el verdadero imán de las inversiones productivas para lograr una estabilidad y un crecimiento equilibrado que dé

seguridad al mercado, algo que se alcanza sólo con el desarrollo económico, ya que difícilmente se logrará sólo con una planificación política o con acuerdos bilaterales o multilaterales entre gobiernos. (p. 276)

Con base a esta perspectiva, Molina (2013) destaca la importancia de disciplinar y limitar de manera creíble el uso de salvaguardias en el contexto de un acuerdo comercial es una condición clave para los gobiernos prevenir el riesgo moral y ser capaz de lograr los objetivos previstos; así mismo, es preciso que se analice y evalúe con base a las perspectivas económicas cuándo y en qué escenarios resulta apropiado implementar salvaguardas.

En un escenario ideal, los problemas que pudieran presentarse en determinados sectores económicos se abordan desde raíz, es decir mediante la implementación de políticas gubernamentales direccionadas a corregir los problemas existentes, considerando que en su mayoría los problemas no surgen a nivel de comercialización. Sin embargo, con base a la teoría de la “segunda opción mejor”, las medidas que implementa el Estado en un sector determinado, podría percibirse como una distorsión no programada que podría afectar el funcionamiento del sector o causar efectos adyacentes a mercados relacionados (Organización Mundial de Comercio, 2013).

Así mismo, según el análisis de la Organización Mundial de Comercio (2013), existen escenarios en los cuales las salvaguardias se implementan principalmente por la presión que ejercen determinados sectores económicos al Estado, los mismos que con la finalidad de evitar el posible riesgo moral, optan por implementar medidas temporales; no obstante, a partir de la implementación de dichas medidas, se reducen los incentivos destinados para determinada industria, con el principal propósito de ajustar la rama de producción protegida al nuevo escenario.

Según la OMC (2013):

La característica distintiva de las salvaguardias en el contexto de un acuerdo comercial, a diferencia de cualquier medida proteccionista adoptada teniendo en cuenta el argumento de la segunda opción mejor, se convierte luego en la amenaza creíble de su eliminación después de un período de tiempo determinado. (p. 52)

En este contexto, diversos analistas han estudiado los argumentos económicos con base a los cuales se pueden aplicar las salvaguardias, y hasta qué medida el carácter temporal de estas permitirá al Estado que la implementa, obtener los beneficios previstos; considerando que a medida en que se extienda la vigencia de las salvaguardias, se compromete la capacidad de competitividad de una nación a nivel de comercio exterior,

puesto que países en los cuales no se han aplicado dichas medidas puede volverse más competitivo en las negociaciones.

Por lo tanto, resulta imperativo que los gobiernos se comprometan y garanticen la temporalidad de las salvaguardias, estableciendo un plazo determinado después del cual se retirará la protección; considerando que, de lo contrario, las barreras de ingreso y las expectativas del sector podrían generar un efecto contrario incidiendo en la disminución de las inversiones en el territorio nacional. Así mismo, si bien las políticas proteccionistas del gobierno pueden afectar a todos los segmentos de la economía, las políticas macroprudenciales se pueden utilizar para atenuar los desequilibrios específicos del sector de una manera más granular (Organización Mundial de Comercio, 2013).

Efectos financieros de las salvaguardias

Referenciando a la Organización Mundial de Comercio (2013), se debe mencionar que los efectos financieros que se desarrollan a través de la variación de las salvaguardias son las siguientes:

- Manejo moderado de la información
- Estimación de la demanda para realizar las importaciones
- Inconvenientes en la organización de liquidez e inventarios

Adicional a esto se presenta otros efectos que pueden generarse en esta área tales como:

- Existencia de incremento en impuesto a pagar
- Reducción de productos importados
- Disminución de las ventas en cantidad

Uno de estos efectos que se mantienen dentro de esta actividad es la reducción de productos vendidos, debiéndose a la medida que se toma las salvaguardias, lo cual puede resultar que la empresa solo alcance a realizar las importaciones importantes más no las suficientes como para abastecer el inventario necesario para cumplir con la demanda anual, haciendo que se efectúe un escases de productos a comercializar (Organización Mundial de Comercio, 2013).

Por otro lado, se identifica que al efectuarse esta actividad generando una amenaza a la empresa comercializadora los resultados acarrearán incluso a que se presenten pérdidas significativas que pondrían en riesgo a la organización hasta el punto de generarse su desaparición del mercado por falta de liquidez.

Medidas precautelares a realizar en una empresa importadora

De acuerdo con la situación y la reducción de los ingresos, las medidas preventivas se mencionan a continuación:

- Evaluación de productos de mayor demanda
- Búsqueda de alternativas de producción nacional (En el caso de que existiera)
- Programa de importación por trimestre
- Reprogramación de deudas por cobrar
- Disminución de créditos a clientes
- Tomar pedidos puntuales y notificar las fechas de entrega posteriores
- Reducción de costos operativos internos.

Se debe tomar medidas, bajo la recesión de actividades operativas y comerciales, evitando la reducción de personal, estableciendo medidas comerciales también.

- Ajuste al presupuesto de venta
- Laborar el primer domingo de cada mes
- Participación en ferias con relación a los productos que comercializan
- Evaluación de la productividad del personal

Estas medidas de ser adaptadas pueden precautelar la economía dando efecto a empresas comerciales se mantengan vigente con su actividad empresarial (Organización Mundial de Comercio, 2013)

2.1.4. Balanza de pagos

Citando a Krugman y Wells (2014):

La balanza de pagos es la relación que se establece entre el dinero que un país en particular gasta en otros países y la cantidad que otros países gastan en ese país, a fin de que, a partir de dichas interrelaciones comerciales, determinar si existe un balance dentro de una

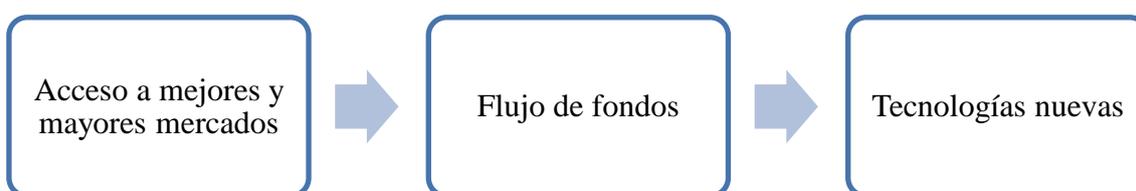
nación con relación a otra con respecto a los estados con los que mantienen negociaciones (p. 486).

La balanza de pagos se registra en un documento en el cual se recogen todas las transacciones efectuadas ya sea de insumos comercializados, intercambiados, servicios prestados, así como los capitales que se registran dentro de un Estado, frente los demás Estados por un lapso de tiempo establecido, transacciones que son efectuadas por los habitantes, organizaciones y el propio Estado.

La importancia de la balanza de pago se identifica desde el punto de vista, en que como herramienta que permite llevar a cabo un análisis amplia sobre el contexto económico de cada país, para posteriormente determinar con base a los vínculos que estos posean con otros Estados, identificar como se encuentra su situación, si es más favorable o desfavorable, para con base a eso, establecer las políticas económicas respectivas, con lo cual cada país puede sacar provecho de las relaciones económicas que establezca con otros países de la región y el mundo (González I. , 2014).

En otras palabras, la importancia de la balanza de pagos destaca desde la siguiente perspectiva:

Figura 2.4 - Importancia de la balanza de pagos



Fuente: Elaborado por los autores

Los aspectos antes detallados les permiten a los países disponer de varias ventajas como resultado de factores tales como la especialización y diferenciación de las economías de escala, así como del desarrollo económico que se presente. Por ello, la balanza de pagos debe presentar información real y acertada o más aproximada y ajustada a la realidad sobre lo que acontece en un país en materia comercial y financiera tanto al interior como exterior del Estado.

En un sentido más amplio, el análisis de la balanza de pagos se relaciona en gran medida a los análisis de las políticas macroeconómicas, mediante los cuales se busca

resguardar la armonía de la economía de un país con relación al entorno exterior, permitiendo mitigar incongruencias que generen los desequilibrios en periodos determinados.

La principal característica de la balanza de pagos es:

- Constante interrelación entre diversos estados, por lo cual optan por desarrollar bloques comerciales, convenios, y demás alianzas para el libre comercio, o el establecimiento de bajos aranceles de los productos entre uno y otro.
- El equilibrio que se busca obtener entre los países debe ser igual a cero.
- Las entidades encargadas de registrar y mantener actualizados estos datos son los Bancos Centrales de cada Estado.

La balanza comercial a su vez está compuesta por varios subgrupos en los que se abarcan diversos tipos de transacciones monetarias entre un país con relación a los demás, que a su vez cuentan con un saldo establecido relacionado a la diferencia entre los ingresos y egresos ocasionada en cada cuenta, y estos son:

- **Cuenta Capital:** Hace referencia a los movimientos de capital sobre la economía. Abarca aspectos tales como transacciones el paso de propietario sobre bienes, donde se pueden incluir la emisión y liquidación de documentos de créditos tanto de activos como pasivos. La cuenta de capital es parte de la balanza de pagos de un país. Mide las transacciones financieras que actualmente no afectan los ingresos, la producción o los ahorros de un país. Su valor se basa en lo que se espera que produzcan en el futuro. La Reserva Federal llama a estas transacciones activos no financieros no financieros, Una vez que generan ingresos, se transfieren a otra parte de la balanza de pagos. Si producen ingresos de inversión, se transfieren a la cuenta financiera. Si producen ingresos de bienes o servicios, se transfieren a la cuenta corriente.
- **Adquisición y enajenación de activos no financieros no producidos:** Consiste en medir la compra y venta tanto de los activos tangibles e intangibles. Los activos tangibles abarcan los derechos a los recursos naturales para explotarlos. Los activos intangibles abarcan a su vez manifiestos, derechos de autor y derechos de marcas. También se consideran franquicias y arrendamiento. También tienen relación con cuentas comerciales, profesionales, técnicos.
- **Transferencia de capital:** Concentra mecanismos propios como parte de la subcuenta, como por ejemplo la manera de las pérdidas de carácter calamitoso fortalecidas. Generalmente, estos son pagos de seguros a gran escala, sin embargo,

suelen ser también poco frecuente provistas por parte de las entidades seguros extranjeras.

- **Otras inversiones:** Abarcan aquellos flujos de dinero dispuesto para servir como capital directamente a través de las entidades bancarias u otras entidades a manera de crédito.
- **Cuentas de reservas:** Por lo general son administradas por la entidad bancaria central de un Estado, sirven como fuente de préstamos para hacer frente a situaciones negativas percibidas en el mercado. El ingreso de un flujo capital, principalmente cuando se unifica con un superávit dentro de una cuenta corriente, desencadena directamente en el incremento del valor de una moneda, por el contrario, cuando egresan capitales de una cuenta corriente, desencadenan la reducción del valor de las monedas.
- **Inversión directa:** Su finalidad es la de generar una constante participación de forma efectivamente a nivel directivo de una empresa que no se base netamente en la inversión, sino que produzca su propio capital.
- **Inversión de cartera:** Acoge incentivos como bonos a largo plazo y demás acciones de capital social que no necesariamente se incluyen en la inversión directa. Abarca los siguientes aspectos:
 - **Bonos a largo plazo:** Hacen referencias a aquellos bonos y disposiciones establecidos a un plazo determinado por lo general mayor a un año.
 - **Acciones y otras participaciones de capital social:** Abarca aquella documentación en la que conste la constancia de participación sobre el patrimonio social, el cual estará bajo acciones y datos sobre participaciones.
 - **Otro capital:** Son transacciones relacionadas al capital que se consideran como inversión directa, ni de cartera.
 - **Reservas:** En este se abarcan tesoros como el oro monetario, posiciones de reservas, empleo de créditos. Particularmente las reservas se categorizan en las siguientes:
 - **Oro monetario:** Recurso que disponen las entidades financieras respectivas como para de sus activos.
 - **Derechos especiales de giro:** Hacen referencia a las variaciones que se perciben sobre los activos en manos de autoridades.
 - **Posiciones de activo y pasivo sobre el Fondo Monetario Internacional:** Es decir, las reservas que tiene un Estado que forma parte del FMI como parte del total de las

compras generadas, sumándose a su vez las deudas sobre el fondo contraído por concepto de préstamos bajo convenios.

- **Divisas y otros activos:** Abarcan todos aquellos activos bajo un formato de título de crédito principalmente entre los no residentes de un determinado país.
- **Cuenta Corriente:** Hace referencia a los flujos reales de la economía, abarca aspectos como las importaciones, exportaciones de bienes, así como abarca los registros sobre los ingresos y pagos por temas de pagos de servicios ofrecidos fuera del país. Se compone a su vez de los siguientes factores:
 - Mercancías.
 - Embarques.
 - Viajes.
 - Rentas de la inversión.
 - Rentas de inversión directa.
 - Transferencias unilaterales.

Una cuenta corriente está en equilibrio cuando los residentes del país tienen suficiente para financiar todas las compras en el país. Los residentes incluyen a las personas, las empresas y el gobierno. Los fondos incluyen ingresos y ahorros. Las compras incluyen todos los gastos de los consumidores, así como el crecimiento del negocio y el gasto de infraestructura del gobierno (De Gregorio, 2017).

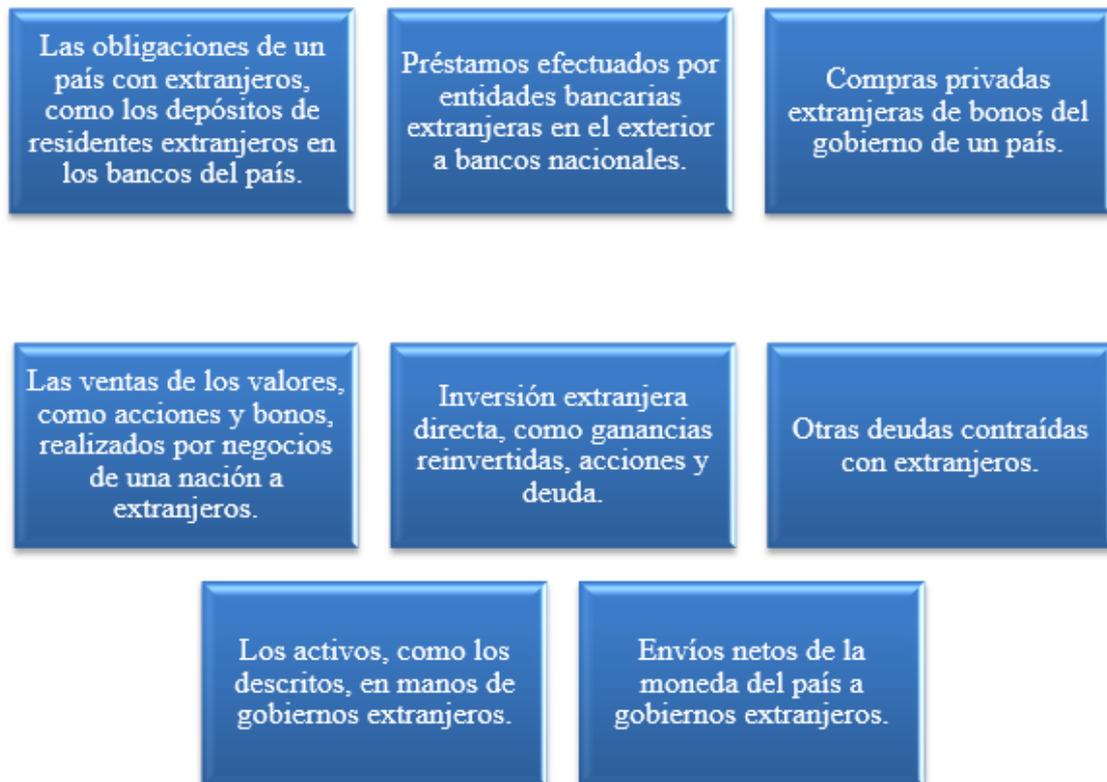
El objetivo para la mayoría de los países es acumular dinero mediante la exportación de más bienes y servicios de los que importan. Eso se llama superávit comercial. Significa que un país obtendrá más ganancias. Un déficit ocurre cuando el gobierno, las empresas y las personas de un país exportan menos bienes y servicios de los que importan. Reciben menos capital de los extranjeros de lo que envían.

- **Comercio de mercancías:** El comercio de mercancías y servicios es el componente más relevante de la cuenta corriente. Por lo tanto, un déficit comercial es suficiente para crear un déficit en cuenta corriente. Esto se debe a que el déficit de bienes en los servicios es lo suficientemente grande como para compensar cualquier superávit en el ingreso neto, las transferencias directas y los ingresos de los activos.
- **Ingresos netos:** Son los ingresos recibidos por los residentes del país menos los ingresos pagados a los extranjeros. Los residentes del país reciben ingresos de dos fuentes. El primero se gana con activos extranjeros propiedad de residentes y empresas de una nación. Eso incluye intereses y dividendos ganados por inversiones

realizadas en el exterior. La segunda fuente es el ingreso obtenido por los residentes de un país que trabajan en el extranjero.

- **Los ingresos pagados a los extranjeros son similares.** La primera categoría es el pago de intereses y utilidades a los extranjeros que poseen activos en el país. El segundo es el salario pagado a los extranjeros que trabajan en el país. Si los ingresos que perciben los individuos, las empresas y el gobierno de un país de parte de extranjeros son superiores a los ingresos pagados, entonces los ingresos netos son positivos. Si es menor, entonces contribuye a un déficit.
- **Transferencias directas:** Esto incluye las remesas de los trabajadores a su país de origen.
- **Ingreso de activos:** Este se compone de aumentos o disminuciones en activos como depósitos bancarios, ahorros del banco central y del gobierno, valores e inmuebles. Por ejemplo, si los activos de un país van bien, el ingreso de los activos será alto. Los activos en determinados países como por ejemplo Estados Unidos que son propiedad de extranjeros se disminuyen del ingreso de los activos. Éstas incluyen:

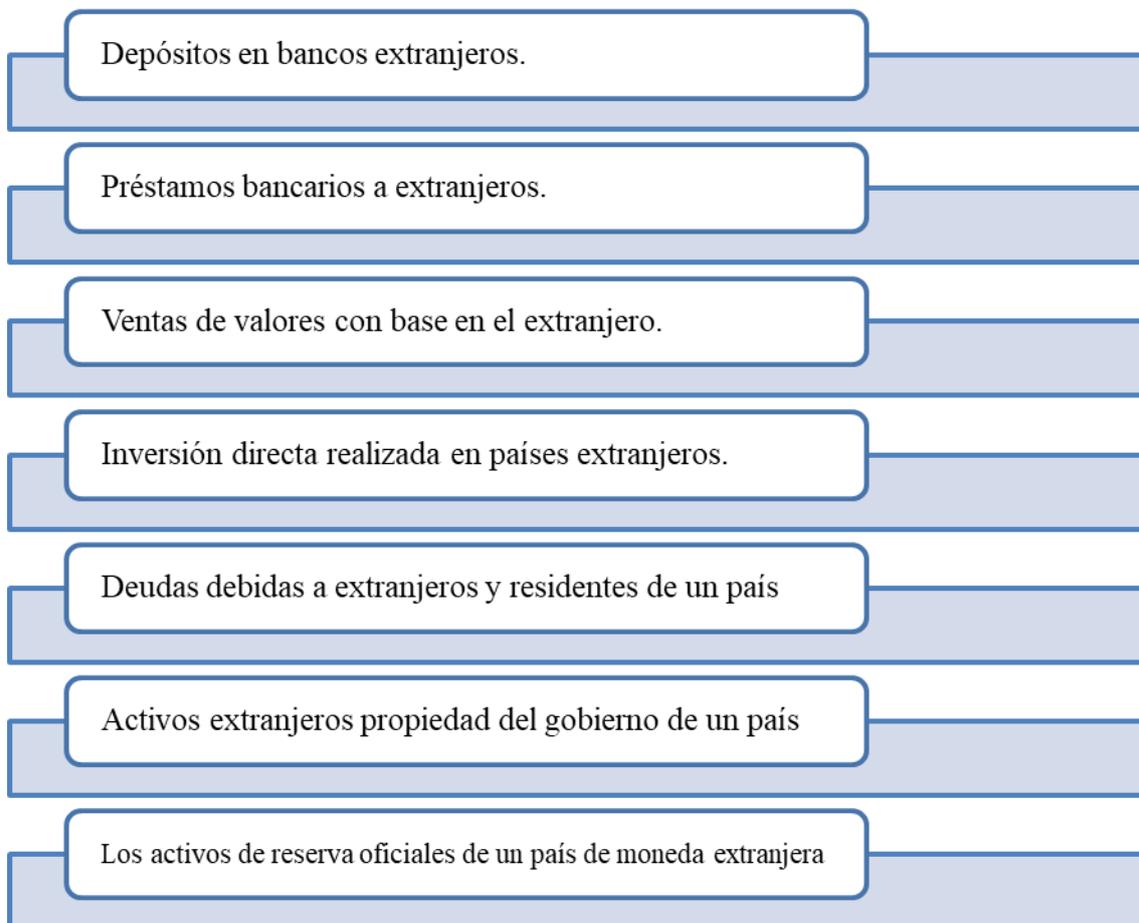
Figura 2.5 - Subcomponentes del ingreso de Activos



Fuente: (Routes to Finance, 2017)

Nuevamente, lo opuesto incrementará los ingresos de los activos y restará del déficit. Más específicamente, esto incluye:

Figura 2.5 - Variaciones presentes en el ingreso de archivos



Fuente: (Routes to Finance, 2017)

- a) Se identifica un superávit dentro de la cuenta corriente cuando:
- Un determinado país presente una elevada capacidad para ahorrar, o en otras palabras, presenta la capacidad de financiamiento.
 - Un país dispone de capital necesario para exportarlo.
 - Existe un incremento de las exportaciones frente a las importaciones al que el país incurre.
- b) Mientras que un déficit en la cuenta corriente se identifica cuando:
- Cuando un país presenta un reducido nivel de ahorro con relación a la inicial inversión.
 - Cuando un país tiene la necesidad de importar capitales, incurriendo en la disminución de los activos netos frente al exterior.
 - Las exportaciones son menores a las importaciones a las que incurre el país.

- **Cuenta financiera:** Citando lo expuesto Rahnema (2017), esta cuenta dentro de la balanza de pagos está clasificada en componentes funcionales, los cuáles son los que se mencionan a continuación:
- **Inversión directa:** Es el resultado del interés que persiste de un residente dentro de un entorno de inversión directa hacia una organización residente de otra economía como, por ejemplo, una entidad de inversión directa, donde se ejecutan varias transacciones tales como el acuerdo inaugural entre las partes implicadas, así como se consideran las demás gestiones transaccionales respectivas. Este tipo de componente se lleva a cabo por lo general como una relación a largo plazo por parte del capitalista directo y la institución destinataria de la inversión, donde influye el inversionista en la administración financiera de la empresa.
- **Inversión de cartera:** Incluyen la documentación respectiva en la cual se conceden los derechos concernientes al titular en cuanto al valor residual de las empresas anónimas. El capital repartido en acciones se presenta por lo regular como un título de pertenencia en el que se detalla la participación de capital. o Títulos de deuda, donde también se detallan: Los bonos y pagarés y herramientas del mercado monetario. Estos bonos otorgan al acreedor un derecho obligatorio para percibir una cantidad fija como pago principal en determinados periodos de tiempo; a su vez se consideran bonos como vales en cero.
- **Otras inversiones:** En sí, es una clase residual que abarca acciones financieras no comprendidas dentro de las antes detalladas y se categorizan por tipo de herramientas entre las que destacan: créditos comerciales; préstamos; moneda y depósitos; y, otros activos y pasivos, para lo cual se realiza una diferenciación entre activos y pasivos para posteriormente atribuirle su clasificación con base a los indicadores acreedores internos -en el caso de los activos- y por sectores deudores internos -en el caso de los pasivos- abarcan factores como: autoridades monetarias, bancos y otros sectores.
- **Créditos comerciales:** Abarcan activos y pasivos que tienen una referencia con una autorización directa de créditos tanto de proveedores y compradores en negociaciones de productos tangibles o intangibles, así como en desembolsos adelantados por bienes que se encuentran en desarrollo, en relación con transacciones respectivas.
- **Préstamos:** Contiene los activos y pasivos financieros establecidos al momento en el que el acreedor otorga capitales a un prestatario a través un pacto, basado en un

proceso donde el prestamista obtiene el derecho de solventar un valor determinado de fondos que posteriormente serán repuestos con o sin intereses por parte del deudor, según las disposiciones establecidas con anterioridad.

- **Moneda y depósitos:** En este subpunto, el término moneda hace directa referencia al efectivo tanto en billetes como en monedas que se encuentran circulando regularmente en procesos de negociaciones, conceder pagos propios de la actividad comercial. En lo que respecta al subpunto de depósitos se especifican que pueden transferirse y ser negociados sin ningún tipo de limitaciones; a su vez, son transferibles de manera libre a través de cheques tanto en una moneda nacional como internacional. Se consideran a su vez depósitos de ahorro, los cuáles pueden ser depósitos a plazo fijo, entre otros.
- **Otros pasivos:** Hacen particular referencia a transacciones que no se consideran dentro de la categoría de los créditos comerciales, ni de préstamos en monetarios o depósitos, un ejemplo de esto son las suscripciones de capital a entidades de origen extranjera que no trabajan con monetarios y distintos tipos de cuentas por cobrar y por pagar.
- **Activos de reserva:** Dentro de este subpunto se consideran aquellas transacciones en las cuales los responsables de los monetarios de un Estado permitirán hacer frente a una situación relacionada con la balanza de pagos con fondos disponibles para hacer frente a los requerimientos financieros. En cuanto a los mecanismos que hacen parte de la cuenta mencionada son, el oro monetario, derechos especiales de giro, posición de la reserva en el FMI, activos en divisas ya sean a través de moneda, depósitos y valores, así como con otros activos.

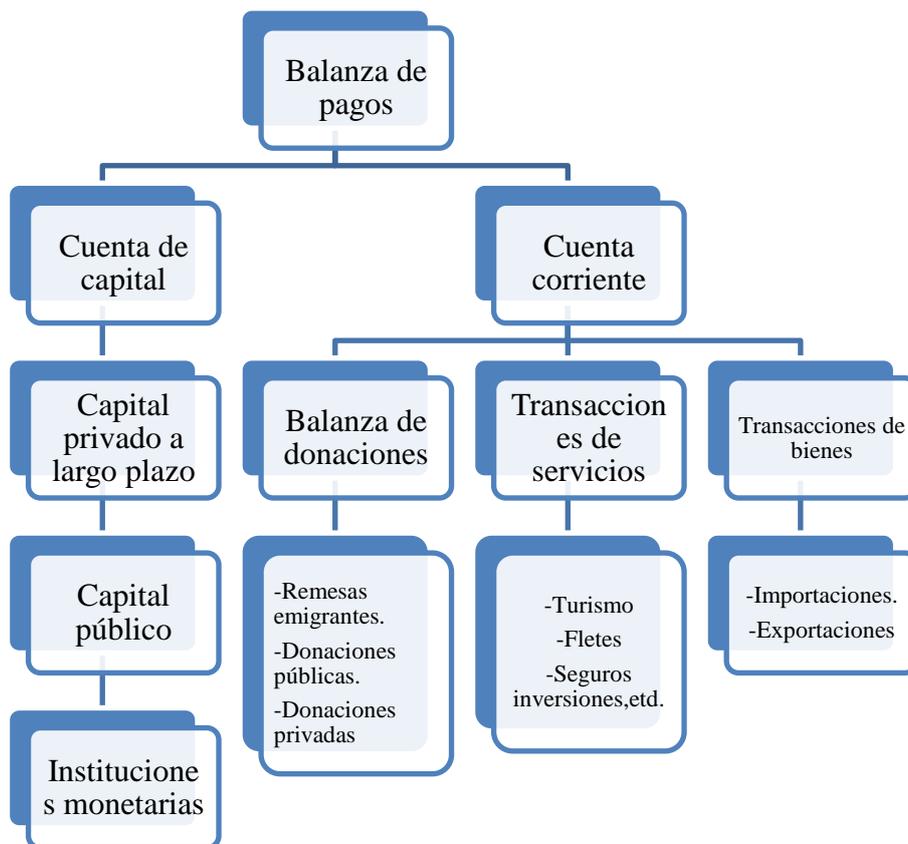
En países como Ecuador, según lo establecido por el Banco Central (2015), existe una balanza de pagos analítica, la cual se compone de varias subcuentas que facilitan y optimizan el proceso analítico de la balanza de pagos, y estos son los siguientes:

- Balanza de pagos global:
- Cuenta corriente
- Bienes (exportaciones e importaciones).
- Servicios (prestados y recibidos)
- Renta (recibida y pagada)
- Transferencias corrientes (netas)
- Cuenta de capital y financiera

- Cuenta de capital
- Cuenta financiera
- Inversión directa en el país
- Inversión de cartera (neta)
- Otra inversión
- Créditos comerciales (activos y pasivos)
- Préstamos (pasivos)
- Moneda y depósitos (activos y pasivos)
- Otros pasivos
- Cuenta de errores y omisiones
- Financiamiento.
 - **Activos de reserva:** Concentra todas las transacciones en las cuales, los responsables de administrar los monetarios de un país identifican una necesidad ante lo cual es necesario que se destine un porcentaje para hacer frente a dichos requerimientos que van en beneficio de la sociedad y el país como tal.
 - **Uso de crédito de FMI:** Abarca aquellos créditos generados por el Fondo Monetario Internacional para financiar la balanza de pagos.
 - **Financiamiento excepcional:** Función empleada por los responsables de administrarla en el área económica dentro de un Estado con la cual se logra financiar requerimientos identificados en la balanza de pagos. Este último componente ha tomado importancia con el paso del tiempo, debido a que permite realizar análisis previos relacionados con los activos de reserva y la utilización de créditos concedidos por el FMI.
 - **Cuenta de errores y omisiones.**

Más ampliamente se detalla la estructura de pagos con la que se determina la balanza capital:

Figura 2.6 - Estructura de la balanza de pagos



Fuente: Elaborado por los autores

Con base a lo anteriormente detallado, es posible determinar, por lo tanto, que la balanza de pagos permite una vez efectuado su respectivo análisis, generar datos más reales o cercanos a estos respecto a la situación y el desarrollo comercial, financiero de una economía, lo que permite a los Estados, tomar decisiones en materia económica para un beneficio propio en primera instancia dentro de la economía global.

2.1.5. Implementos de izaje y levantamiento

Según Parra y Crespo (2014):

El izaje hace referencia principalmente a la actividad de levantar o llevar de un lado a otro, diversos tipos de objetos principalmente pesados dentro del contexto de la construcción de obras de diferente índole se requieren tanto para el proceso constructivo como tal, o para la culminación del mismo. Por lo general para esta actividad se utilizan maquinarias y dispositivos que permiten llevar de manera segura y controlada la actividad como de izaje como tal. (p. 24).

Tomando en consideración lo expuesto en el párrafo anterior, dentro del contexto constructivo, es posible identificar este tipo de acciones que facilitan a los procesos de construcción. Los equipos de construcción de mayor utilización, pertenecientes a la subpartida 8479.10.00.00 (máquinas y aparatos para obras públicas, la construcción o trabajos análogos) se identifican los siguientes:

- Grúas móviles.
- Puentes grúas.
- Pórticos.
- Monorraíles.

Dentro de la industria de la construcción tanto las grúas para izaje como los diversos elementos que permiten llevar a cabo esta actividad son indispensables, tomando en consideración que han destinado para levantar toneladas desde la base en la que se encuentra, y llevarlos hasta más de cien metros sobre su posición inicial por lo que se han vuelto de vital relevancia en este sector.

Sin embargo, cabe mencionar que al momento de utilizar los elementos de izaje, se deben tomar de considerar ciertas precauciones, las mismas que se detallan a continuación:

- Se debe asegurar la posición de la grúa, corroborando de que esta se encuentre una base nivelada.
- Dado a que las grúas disponen de estabilizadores, es necesario asegurar las mismas al momento de extenderlas.
- Es recomendable no hacer uso ni maniobrar grandes grúas cerca de líneas eléctricas y todo tipo de obra y elementos que puedan verse perjudicadas por el descontrol de la grúa.
- Todo tipo de carga debe moverse y levantarse de manera vertical.
- No es factible sobrepasar la carga que puede aguantar la grúa y los implementos de izaje.
- No se deben operar grúas sino se cuenta con el suficiente conocimiento para hacerlo.
- Se debe corroborar, que tanto los cables, eslingas y demás accesorios sean los adecuados para el tipo de carga con la cual se va a trabajar.

El proceso como tal para llevar a cabo el izaje, requiere de una serie de implementos adicionales que permiten como el proceso seguro del levantamiento y cargo de los objetos

que se requieran para una u otra obra, lo que incidirá directamente también en las medidas de seguridad que se tomen durante las gestiones respectivas de izaje y levantamiento de carga.

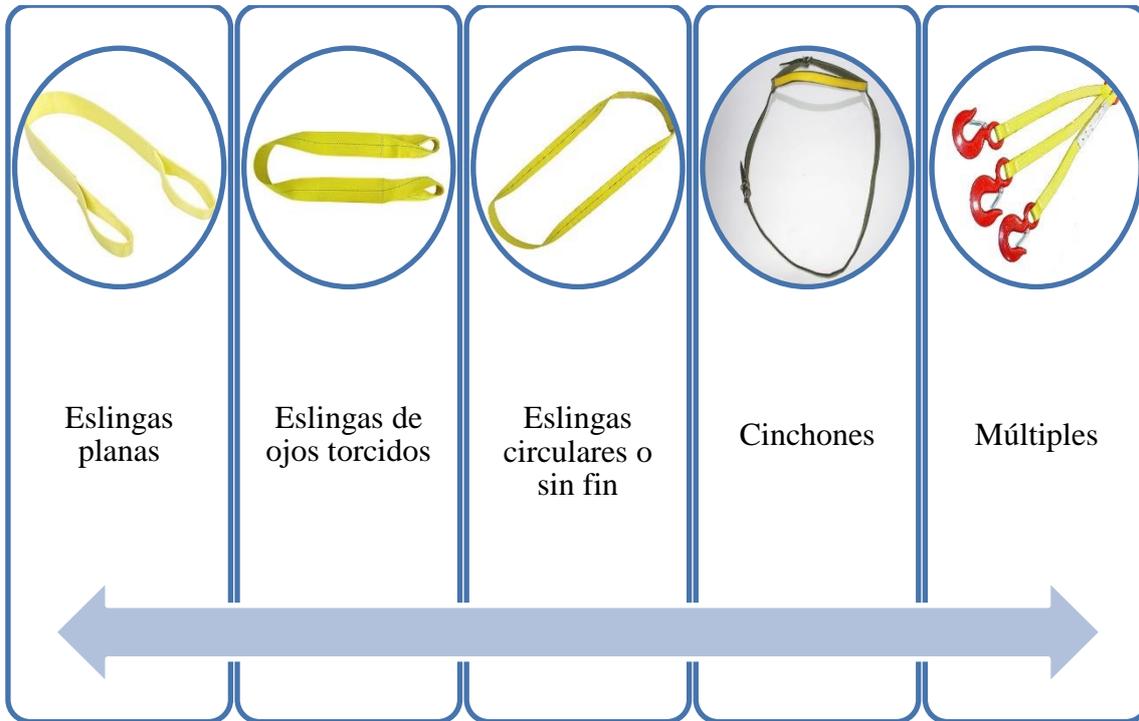
Los tipos de accesorios que se emplean por lo general durante una jornada de izaje se detallan a continuación categorizados respectivas según lo expuesto a través en el libro de Seguridad Industrial de Giraldo (2014):

Eslingas de Poliéster: Son cintas empleadas para la carga en el proceso de movimiento y elevación de materiales pesados, por lo general son fabricadas con fibras sintéticas y ayudan a la hora de manipular la carga que mantiene la grúa, así como reduce el efecto el efecto de movimientos bruscos. Las características de estas se detallan ampliamente en el siguiente apartado:

- Las eslingas de poliéster al ser altamente flexibles, de peso ligero y de fácil uso, no tienden a dañar la parte exterior de lo que se carga.
- Por lo general presentan una parte de fibra de color rojo, lo que permite identificar el desgaste por su constante uso, y que al momento de verse expuesta, será indicio de que requiere el cambio de la misma por otra nueva.
- Las eslingas de poliéster no presentan deterioro como la podredumbre o moho.
- Las eslingas de poliéster cuentan por lo general con una fibra de elongación que permite amortiguar la tensión que se suele generar por motivo de la carga.
- Su uso se ve limitado al menos en temperaturas mayores a lo 23° o 200 °F.
- Es posible encontrar en el mercado eslingas elaboradas tanto de una hasta cuatro capas, lo que permite soportar cargas de más de 45 toneladas.

Las eslingas se encuentran a su vez clasificadas en varios tipos, los cuales se describen a continuación:

Figura 2.7 - Tipos de eslingas



Fuente: (MARONY S.A., 2018)

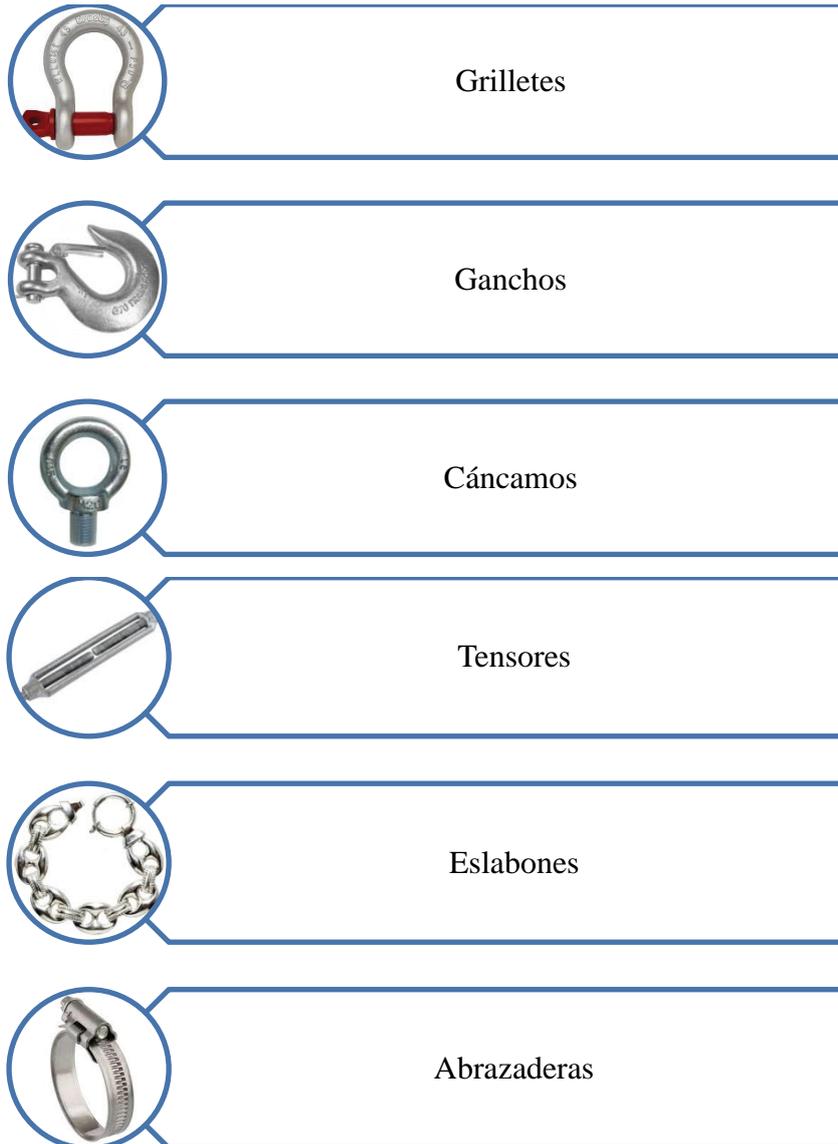
- Las eslingas planas pueden disponer tanto de ojales como de una banda metálica que sirve de enlace para su uso.
- Eslingas de ojos planos, se caracterizan por su durabilidad, y dado a que permiten ser empleadas con una amplia variedad de ganchos y tareas de enlazado.
- Las eslingas circulares o sin fin, se caracterizan por ofrecer doble superficie de refuerzo al momento de levantarse cierta carga, y se diferencia de la primera, dado a que esta no presenta ojales de ningún tipo.
- Los cinchones tienen como característica principal, el ancho de la eslinga con la que cuenta, que llega a medir hasta 320 mm, lo que contribuye también en la distribución del peso tanto de cargas pequeñas como de cargas de mayor peso.
- Por su parte las eslingas múltiples son más empleadas para tareas específicas, especialmente de aquellas en la que se requiera el izaje o levantamiento que requiera seguridad equilibrada.

Cabe mencionar, que además de las eslingas, existen una amplia variedad de implementos que permiten ejecutar, facilitar y asegurar el proceso de izaje, y estas se mencionan a continuación.

Otros tipos de accesorios para el izaje son los siguientes:

Accesorios de tipo forjados:

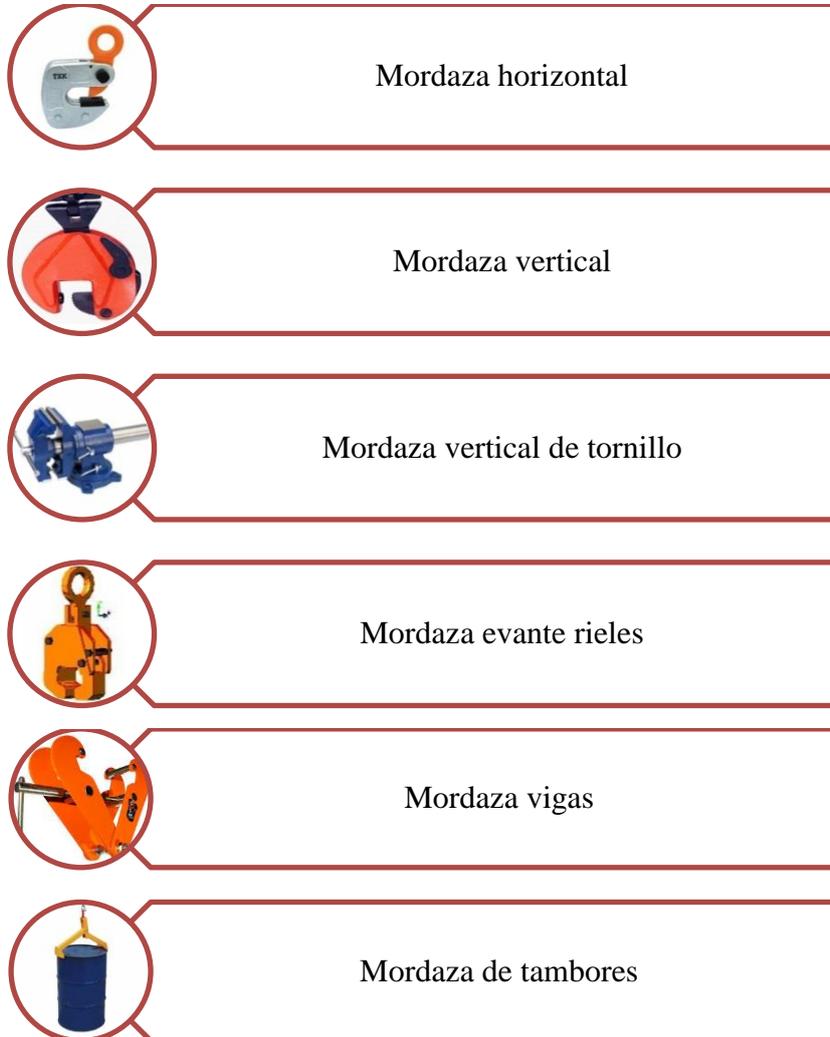
Figura 2.8 - Accesorios de tipo forjados



Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Accesorios de tipo Mordazas:

Figura 2.9 - Accesorios de tipo mordazas



Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Accesorios de tipo yugos:

Figura 2.10 - Accesorios de tipo yugos



Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Equipos de izaje:

Figura 2.11 - Equipos de izaje



Carro porta tecla



Tecla manual



Tecla manual de cadena



Tecla eléctrico



Tecla manual de cable (trifor)

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Como es posible identificar dentro del presente tópico, la tarea de izaje requiere de la consideración de varios aspectos para que sea ejecutada de la forma más segura posible. Los diversos implementos que se han desarrollado para llevar a cabo dicha tarea varían según

los requerimientos que se busquen efectuar, por lo cual, su aplicación estará condicionada directamente al tipo de actividad de izaje y levantamiento que se ejecutará, y esto consecuentemente condicionará la efectividad y seguridad de la tarea llevada a cabo.

2.1.6. Análisis económicos

Según Eslava (2013):

El análisis y diagnóstico empresarial debe permitir que el equipo directivo de la empresa sea cual sea su responsabilidad funcional, conozca cuanto antes en qué posición económico – financiera se encuentra para poder adoptar las medidas de gestión correctoras cuando la trayectoria no sea la deseable. (p. 27)

Básicamente, los análisis económicos juegan un papel importante en el desarrollo de políticas y la toma de decisiones dentro de una organización; desde la evaluación preliminar inicial de posibles opciones a través de la preparación de un documento de análisis económico final, por lo que analistas económicos suelen participar en un proceso interactivo con los responsables de las políticas. El objetivo fundamental de este proceso es recopilar, analizar y presentar información útil para los responsables de las políticas (Eslava, 2013).

Desde esta perspectiva, el análisis económico a menudo está motivado por la necesidad de encontrar un resultado óptimo, como grado de rigor en un reglamento, o un nivel de provisión de un bien público que rinde los mayores beneficios netos posibles, o para determinar los efectos económicos generados a partir de factores del macro-entorno. En este caso, los estatutos y políticas gubernamentales a veces imponen criterios distintos de eficiencia económica, como la mejor tecnología de control disponible o la emisión más baja posible tarifa. Los responsables políticos se basan en el análisis cuantitativo para promulgar estos enfoques, en particular se basan en análisis que delinean los costos, beneficios u otros impactos de una amplia gama de opciones de control.

Referenciando a Eslava (2013), la presentación de los resultados de un análisis económico el análisis debe ser exhaustiva y transparente, de modo que permita que el lector sea capaz de entender los siguientes hallazgos:

- ¿Cuáles son las principales conclusiones del análisis económico?;
- ¿Cómo se estimaron los beneficios y los costos?;
- ¿Cuáles son los efectos económicos-financieros?;
- ¿Qué suposiciones claves se hicieron para el análisis?;
- ¿Cuáles son las principales fuentes de incertidumbre en el análisis?; y
- ¿Cómo afectan esas fuentes de incertidumbre a los resultados?

En este contexto, todos los beneficios y costos de una regulación se expresarían en términos monetarios, pero esto casi nunca es posible debido a la falta de datos, las incertidumbres incuantificables y otros desafíos que se presentan al realizar el levantamiento y análisis de la información económico-financiera. Es importante no excluir un beneficio o efectos generados sobre los costos, incluso si no puede ser colocado en términos numéricos. Tales beneficios y los costos deben expresarse cuantitativamente siempre que sea posible; no obstante, si las categorías importantes de beneficios o costos no pueden expresarse cuantitativamente, deberían ser discutido cualitativamente en un informe final (Eslava, 2013).

Así mismo, los beneficios y costos cuantificables, adecuadamente con descuento, se debe comparar con informes anteriores para determinar los beneficios netos de una regulación, incluso si son importantes los beneficios o costos que no se pueden monetizar. Sin embargo, un análisis económico debería evaluar la probabilidad que los beneficios y costos no monetizados pudieran alterar materialmente el cálculo del beneficio neto para una regulación dada.

Por otra parte, las expectativas en que los beneficios incrementales, costos y beneficios netos podrían pasar de una reglamentación menos estricta a una más estricta, también deben ser presentadas en un informe final. Si un la regulación tiene impactos particularmente significativos en ciertos áreas de la compañía, los impactos incrementales de varias opciones en estas áreas o categorías de fuentes deben ser informado. Esto debería incluir una discusión de cambios incrementales descritos de forma cuantificada y cualitativamente.

2.1.7. Análisis financiero

Desde la posición Córdoba (2014) “El análisis financiero es importante en el mundo empresarial y de los negocios, debido a que con su aplicación se logra comprender, mediante herramientas de diagnóstico, el campo interno y externo en el cual se encuentra la organización” (p. 20).

Efectuar un análisis financiero, se estudia para posteriormente diagnosticar como se encuentra en materia financiera una entidad determinada, donde se parte del estudio de datos económicos-financieros. Cabe mencionar que aquellos análisis no son desarrollados a superficialidad, sino que se toman en consideración toda clase de información importante que se conecte con los agentes externos, tales como:

- Inversionistas.
- Entidades financieras.
- Entidades de fiscalización.
- Acreedores, etc.

De los agentes antes mencionados, cada uno de estos, forman parte de la base de datos de la cual será posible extraer información real e importante, centrado a los requerimientos y necesidades propias, tomando en cuenta, que para este tipo de análisis se busca conocer algo en particular, por lo cual, su desarrollo, se trabajará para disponer perspectivas diversas que se deberán tener presentes para analizarlas.

Por lo tanto, gracias a los análisis económicos-financieros, es posible comprender a cabalidad los procesos económicos, para así poder posteriormente evaluar como las empresas se han desenvuelto, permitiendo a su vez, determinar sus posibilidades de crecimiento con base a los métodos de direccionamiento que se apliquen en la gestión interna de la organización.

El principal objetivo de un análisis financiero, se concentra en la demostración de la proyección efectuada, para así identificar las variaciones generadas con sus orígenes, también permite identificar cuáles son las opciones de reservas internas con las que se cuentan, para así llevar a cabo la mejora de la gestión económica y financiera de la empresa. En caso de que se pretenda cumplir con objetivos particulares al efectuar un análisis financiero, se deberán asegurar que dichos objetivos sean:

- Deben ser operativos.
- Sistémicos.

- Reales,
- Concretos y objetivos.

Es posible asegurar el éxito de un análisis financiero de una empresa, es necesario que se dispongan de datos necesarios con información de calidad y organizados, entre los que se consideran, estados financieros, informes y toda clase de documentación anexa en materia económica y financiera de la empresa, para así asegurar que su gestión reflejará resultados acertados.

Según Montero (2014):

El estudio financiero de toda organización abarca dos universos que la envuelven: el mercado de capitales y sus propios negocios. La posición de la empresa en el mercado de capitales se estudia a través de las cotizaciones de sus acciones en la Bolsa. La marcha de los negocios de la empresa se hace a partir de las cuentas anuales: el balance de la situación de cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria (p. 28).

El análisis financiero requiere para su correcta consecución con base a lo anteriormente indicado, tanto de datos válidos y precisos para que generen los resultados esperados por la organización, sin embargo, a su vez requiere de técnicas e instrumentos que garantizarán su efectividad, dichas técnicas se detallan en el siguiente punto:

- Análisis vertical.
- Análisis horizontal.
- Presupuestos y prospectiva.
- Análisis de flujos.
- Matemáticas financieras.
- Indicadores de gestión financiera (Balanced Scorecard)

El análisis financiero presenta instrumentos que permiten identificar, conocer y determinar objetivos particulares buscados por la organización, entre dichos objetivos se identifican los siguientes:

- Análisis comparativos.
 - Cambios anuales
- Análisis financiero-porcentuales
 - Análisis estructural.

- Análisis de tendencias.
- Estados financieros proporcionales.
- Indicadores financieros.
- Análisis especializados.
 - Proyecciones en efectivo.
 - Análisis de cambios en el flujo de efectivo.
 - Estado de variación del margen bruto.
 - Análisis del punto de equilibrio.
- El balance de situación.

Dentro de las organizaciones, si lo que se busca es realizar un análisis sobre los estados financieros, con lo cual sea posible tomar decisiones importantes para la empresa, será fundamental que los documentos de análisis cumplan sí o sí con la calidad de la información, para reconocer esto, los analistas se deberán guiar por:

- Datos que denoten eficacia y eficiencia.
- Otorgarse la documentación requerida basada en los periodos que establece la normativa legal y sus respectivos requerimientos para la dirección de la empresa.
- Ser inequívoca, es decir, donde se consideren solo registros contables verdaderamente generados.
- Presentar credibilidad y validez.
- Información que haya sido en su respectivo momento controlada y verificada.

Los análisis financieros juegan un papel esencial dentro de las organizaciones, dado a que dependiendo de los resultados que arrojen, permitirá tanto desde la parte ejecutiva, administrativa y contable tomar decisiones que favorezcan el curso de la empresa, destacando que, una ineficiente gestión contable financiera, no podrá reflejar datos con los cuales las organizaciones puedan trabajar, mejorando aquellos aspectos que presentan falencias.

2.2. Marco legal

En este apartado, se procede a considerar los respectivos reglamentos que giren en torno a las salvaguardias aplicadas directamente en los implementos de carga e izaje que la empresa MARONY S.A. comercializa en el mercado local, información que será de gran

utilidad, si se toma en cuenta el tipo de análisis que se efectúa como parte del presente estudio:

1. Conforme a las consideraciones del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC (AS), el Reglamento al Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y la Resolución No. 43 del COMEX, la solicitud de inicio de investigación contendrá la información que el solicitante razonablemente tenga a su alcance sobre la existencia de:
 - a) un incremento súbito de importaciones;
 - b) un daño o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional que elabora productos similares o directamente competidores; y
 - c) una relación causal entre el incremento súbito de importaciones y el supuesto daño ocasionado a la producción nacional, sin que baste para ello simples afirmaciones, sino que todas éstas deberán estar debidamente sustentadas en pruebas pertinentes. En la medida en que cierta información no esté razonablemente disponible, deberá explicar detalladamente en qué se basa su poca disponibilidad en base a una declaración y, en su caso, aportar las pruebas que la sustente.
2. La solicitud de inicio de investigación, de conformidad con el artículo 2 de la Resolución No. 43 del COMEX, deberá ir acompañada de un Formulario de Inicio de Investigación por Salvaguardia debidamente cumplimentado y cuyo formato se encuentra también a disponibilidad de el/los solicitante/s y adjunto a la presente solicitud.
3. La carga de la prueba recae en el solicitante, que es quién afirma un hecho. Por lo tanto, a fin de que la Autoridad Investigadora (AI) pueda evaluar si tiene elementos suficientes que justifiquen el inicio de una investigación, corresponde al solicitante, entonces decidir: a) Qué pruebas incluir en su solicitud; y b) Explicar por qué cada una de sus pruebas son pertinentes al hecho o hechos que pretende demostrarse, y su exactitud, es decir, en qué medida éstas arrojan certidumbre sobre esos hechos.
4. De conformidad con los artículos 3.2 del AS y 5 de la Resolución No. 43 del COMEX, el solicitante podrá requerir a la AI el tratamiento confidencial de una parte de la información suministrada, para lo cual fundamentará la razón de su pedido individualizándola correctamente.

Se toma consideración a su vez, la normativa legal relacionada con el Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores dispuesta por el Ministerio de Trabajo (2014),

tomando en consideración que está relacionada a la calidad de los insumos que se utilizan para actividades de carga e izaje que comercializa la empresa MARONY S.A. por lo cual se torna fundamental considerarla dentro de este apartado:

- I. Participar por intermedio de la Jefatura del Departamento de Seguridad e Higiene del Trabajo como miembro nato en el Comité Interinstitucional.
- II. Mantener relaciones con Organismos Internacionales y con los otros países en materias de prevención de riesgos del trabajo y mejoramiento de las condiciones del medio ambiente laboral.
- III. Impulsar, realizar y participar en estudios e investigaciones sobre la prevención de riesgos y mejoramiento del medio ambiente laboral; y, de manera especial en el diagnóstico de enfermedades profesionales en nuestro medio.
- IV. Promover, realizar o contribuir a la formación y perfeccionamiento de especialistas en seguridad industrial (Ingenieros de Seguridad) e Higiene Industrial (Medicina e Higiene del Trabajo).
- V. Vigilar el cumplimiento de las normas legales vigentes, relativas a Seguridad y Salud de los Trabajadores.
- VI. Ordenar la suspensión o paralización de los trabajos, actividades u operaciones que impliquen riesgos para los trabajadores.
- VII. Analizar y aprobar en su caso los Reglamentos Internos de Seguridad e Higiene de las empresas e informar de los mismos al Comité Interinstitucional.
- VIII. Sugerir las normas de seguridad e higiene del trabajo que deben de aplicarse en empresas a instalarse en el futuro.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

El presente estudio se desarrolló con base a un tipo de investigación causal, la cual según lo establece Molina y Talaya (2014), “se utiliza para encontrar relaciones causa-efecto entre dos o más variables, como el clásico ejemplo del efecto que tiene un aumento en el precio de un producto sobre sus ventas. Para conocer qué variable es la causa y qué variable es el efecto”. (p. 34)

En este caso, a través de la investigación causal se buscó determinar los efectos económicos-financieros derivados de la implementación de las salvaguardias para implementos de izaje y carga, sobre las ventas de la empresa comercializadora MARONY S.A. de la ciudad de Guayaquil. Por lo tanto, se analizó datos históricos de las importaciones de dichos implementos, así como registros de ventas durante el período 2016, con la finalidad de realizar un análisis comparativo y establecer las respectivas conclusiones del caso.

Así mismo, se trabajó con un tipo de investigación descriptiva de manera complementaria, considerando que se analizaron aspectos relacionados a la situación actual con respecto a las salvaguardias, así como también los factores del macroentorno que las originaron. Además, se analizó información real obtenida de los estados financieros de la compañía y la percepción de los involucrados con respecto al tema de estudio.

3.2. Enfoque de la investigación

La investigación se desarrolló con base a un enfoque cuantitativo, considerando que se recopiló información cuantitativa a través de la revisión de reportes de importaciones de implementos de izaje y carga, reportes de ventas, costos y gastos; y posteriormente se realizaron las mediciones y valoraciones respectivas, a fin de determinar el impacto económicos-financieros de la implementación de las salvaguardias sobre las importaciones de estos implementos realizadas por la empresa MARONY S.A.

3.3. Fuentes de información

Para la obtención de la información necesaria para realizar el respectivo análisis, se consideraron fuentes de información primaria y secundaria, según se detalla a continuación:

- Fuentes primarias: Las fuentes primarias, proporcionaron información relevante con respecto a la situación de la empresa MARONY S.A., de manera en particular se analizaron datos históricos con respecto a los reportes de importaciones y los reportes de ventas de los instrumentos de izaje y de carga. Así mismo, se consultó a un representante de la empresa, sobre su percepción con relación a los efectos generados sobre la empresa a partir de la aplicación de las salvaguardias a las importaciones de dichos productos.
- Fuentes secundarias: En el caso de las fuentes secundarias, se consideraron informes, libros, artículos científicos y documentos oficiales emitidos por entidades gubernamentales con respecto a las salvaguardias. Esta información se manejó de manera complementaria para proporcionar un entendimiento más amplio sobre el tema y los factores que lo originaron.

3.4. Población y muestra

Adicional al análisis de informes internos de la compañía, se consideró como población a un representante de la empresa MARONY S.A., a quien se le consultó su opinión con respecto a impacto económico-financiero provocado en la empresa a partir de la implementación de las salvaguardias. En este caso, no fue necesaria la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra, puesto que se seleccionó a un representante del área de ventas de la empresa.

3.5. Técnica e instrumentos de recolección de datos

En cuanto la técnica de recolección de datos, se consideró la entrevista a profundidad, dirigida al Gerente General de la empresa MARONY S.A., para su aplicación se consideró como instrumento el guion de preguntas.

Formato de entrevista

1. ¿Cuál es su percepción con respecto a la aplicación de las salvaguardias?
¿Considera que las salvaguardias lograron su propósito?
2. ¿Considera que los efectos generados a las empresas comercializadoras fueron positivos o negativos?
¿Por qué?
3. ¿Cuáles fueron los efectos sobre la empresa MARONY S.A. generados por la implementación de las salvaguardias?
4. ¿En la empresa se experimentó una reducción de las ventas de implementos de izaje y carga a partir de la implementación de las salvaguardias?
5. ¿Qué medidas debieron implementar en la empresa para hacer frente a las salvaguardias?

3.6. Métodos de estudio

Para llevar a cabo el análisis sobre los efectos económico- financiero de las salvaguardias sobre la empresa comercializadora de implementos de izaje y carga MARONY S.A., se aplicó un método de estudio comparativo con el cual se analizaron los estados financieros de la compañía, a fin de constatar la situación previa a la implementación de las salvaguardias, así como las repercusiones sobre sus ventas después de la aplicación de dicha medida.

Por lo tanto, a través de un análisis estático comparativo es posible determinar los efectos provocados debido a cambios macroeconómicos, sobre otra variable, considerando que éste es uno de los métodos más utilizados para identificar los resultados provocados por cambios generados en los parámetros exógenos de un modelo, lo que a su vez permite realizar un comparativo del equilibrio obtenido con el original. No obstante, existen modelos que se limitan a establecer los comparativos de los estados de equilibrio, sin que se analice los factores por los cuales se obtuvieron dichos cambios, por lo que se considera adecuado utilizar para el presente estudio el modelo de Mundell-Fleming.

Al respecto, referenciando a Casparri y Tarullo (2016):

El modelo de Mundell-Fleming fue desarrollado en base a los trabajos seminales de James Fleming (1962) y Robert Mundell (1962, 1963). Su mayor aporte fue el de incorporar los movimientos internacionales de capitales en los modelos basados en el análisis Keynesiano IS-LM de una economía cerrada y, de esta forma, brindar un marco para

la evaluación de los impactos de distintas políticas macroeconómicas en una economía abierta. (p. 50)

En este contexto, es importante destacar que a través de un estudio comparativo, es posible recoger y normalizar los datos financieros de los balances o estados de resultados con el fin de comparar situaciones. A pesar de que las comparaciones recurrentes se refieren a la rentabilidad (beneficio neto, ganancias por acción, volumen de negocios, entre otros), así como a la estructura de la empresa (coeficiente de capital, requisitos de capital de trabajo, porcentaje de activo circulante, entre otros), para el presente proyecto se aplicará con la finalidad de determinar los efectos económico-financiero de las políticas gubernamentales (salvaguardias) sobre las ventas de la compañía, así como también para determinar si existió una reducción de las importaciones o si éstas se mantuvieron.

Cabe mencionar que para seleccionar este método de análisis comparativo, se revisaron trabajos previos desarrollados por otros autores, en los cuales se aplican métodos de análisis similares; tal es el caso del estudio desarrollado por Barría (2014), titulado “Análisis comparativo de las diferencias en el dinamismo económico regional en Chile”, en el cual se aplicó el método de análisis a un nivel marco, considerando que la autora buscó determinar las diferencias relacionadas con el ritmo de crecimiento económico presente en cada región, con base a una serie de factores externos que inciden en dicho crecimiento.

Así mismo, se consideró como referente el trabajo desarrollado por Arias y Castaño (2013), titulado “Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009- 2010. Perspectivas de competitividad regional”, en cuyo caso los autores aplicaron un análisis comparativo, a fin de identificar los efectos provocados por diversos factores del macroentorno y factores internos sobre la competitividad de las empresas de determinados sectores económicos.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

4.1. Contexto de situación MARONY S.A.

En términos de gestión, en el año 2001 en MARONY S.A. se dio lugar a un cambio en la administración de la empresa; esta nueva administración se enfocó principalmente a mantener la misma línea de productos que había comercializado durante los últimos 10 años anteriores al cambio de gestión. Este enfoque de administración relegó la innovación de la cartera de productos, basándose en el posicionamiento que había logrado la empresa durante sus años de operación; por lo que se dejó de considerar como un proceso estratégico para la compañía la planeación de la demanda.

Con base a esta perspectiva, la nueva administración buscó alternativas para competir en el mercado, direccionándose a fortalecer su imagen y mejorar la satisfacción de sus clientes a través de la calidad de los productos que comercializa, lo que significó un alto costo para la importación de los productos. Otro aspecto relevante de la nueva gestión se basó en su renuencia para buscar nuevos proveedores que proporcionen mejores alternativas en términos de precios de los productos, alegando a la importancia de mantener buenas relaciones con los proveedores actuales.

Estos factores señalados, incidieron en que exista una disminución de las ventas de la compañía, considerando que el alto precio de los productos que comercializaba la empresa dio lugar a la salida de clientes hacia la competencia. Así mismo, la falta de prevención en la compañía dio lugar a que exista un encarecimiento superior a los precios que ofrecía MARONY a partir de la implementación de las salvaguardias en el año 2015, puesto que la empresa mantuvo los mismos proveedores y a su vez debió importar sus productos con sobretasas que alcanzaron hasta el 40%, generando así la situación del problema que se analiza en el presente estudio.

4.2. Ventas

Para iniciar el análisis de las ventas, a través del principio de Pareto se selecciona como muestra, los productos que representan más del 80% de ventas de los años 2014 hasta 2018 en los cuales se enfocará el estudio.

Cabe recalcar que existen varios tipos de cables de acero, estrobos, eslingas, grilletes, cadenas y ganchos. Básicamente depende del material, longitud, diámetro y otras especificaciones que pueda tener el artículo, por lo que, con el fin de resumirlos, se los ha clasificado de una manera muy general y como consecuencia, los precios y costos unitarios de cada categoría son el resultado de un promedio de cada producto que conforma dicha categoría.

Del total de ventas de cada año, la participación mayoritaria está distribuida en 6 segmentos de productos: cables de acero, estrobos, eslingas, grilletes, cadenas y ganchos.

A raíz de la puesta en vigencia de las salvaguardias, MARONY S.A. decide trasladar este efecto al consumidor a fin de no perder margen y, confiado en su posicionamiento de mercado, incrementa los precios a una tasa similar y directamente proporcional al aumento de costos. Este impacto es visible en las eslingas, ganchos y sobre todo en grilletes, que experimenta un incremento de precios de alrededor del 40%.

Cuadro 4.1 - Precio promedio por categoría de productos

Precio Promedio						Var. 15 vs.14	Var. 16 vs.15	Var. 17 vs.16	Var. 18 vs.17
Categoría	2014	2015	2016	2017	2018				
CABLES DE ACERO	4.05	4.13	4.21	4.32	4.75	1.9%	2.1%	2.4%	10.0%
ESTROBOS	203.20	213.24	201.88	206.25	205.25	4.9%	-5.3%	2.2%	-0.5%
ESLINGAS	51.94	64.65	64.80	65.09	75.09	24.5%	0.2%	0.4%	15.4%
GRILLETES	28.28	40.01	37.70	33.09	37.09	41.4%	-5.8%	-12.2%	12.1%
CADENA	12.14	12.76	16.30	16.25	17.92	5.1%	27.7%	-0.3%	10.3%
GANCHOS	47.02	59.63	49.42	52.42	53.42	26.8%	-17.1%	6.1%	1.9%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

La estrategia de salvaguardias del gobierno fue un golpe duro para los importadores ecuatorianos causando efectos colaterales, por ejemplo: en el año 2014, los cables de acero representaban casi la mitad de las ventas totales de la compañía puesto que es un implemento útil para todos los sectores productivos e industriales. A partir del 2015, a pesar de no haber sido afectado por las salvaguardias, su participación en las ventas sufrió una caída de la cual

aún en el 2018 no se ha recuperado, contrario a lo sucedido con productos como eslingas, cadenas y ganchos.

Cuadro 4.2 - Ventas por año

Tipo de Producto	Ventas en USD					Participación sobre Ventas				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
CABLES DE ACERO	282.882,07	240.708,28	162.888,15	186.834,95	226.324,42	44,91%	41,21%	38,33%	23,65%	25,32%
ESTROBOS	133.302,02	137.113,59	106.765,52	195.277,57	212.827,19	21,16%	23,47%	25,12%	24,72%	23,81%
ESLINGAS	53.014,61	40.795,15	24.601,50	104.001,32	113.877,30	8,42%	6,98%	5,79%	13,17%	12,74%
GRILLETES	35.947,07	32.783,93	22.295,24	45.342,62	53.720,77	5,71%	5,61%	5,25%	5,74%	6,01%
CADENA	22.057,45	6.164,13	5.280,15	50.596,69	63.642,57	3,50%	1,06%	1,24%	6,41%	7,12%
GANCHOS	21.062,33	24.396,14	28.454,33	50.329,15	57.474,96	3,34%	4,18%	6,70%	6,37%	6,43%
Total	548.265,55	481.961,21	350.284,89	632.382,29	727.867,21	87,04%	82,51%	82,42%	80,06%	81,43%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Con respecto al 2014, en 2015 se nota una disminución considerable en la venta de estos productos que se agudiza en el 2016, mientras que se recupera notablemente en el 2017 y se mantiene en crecimiento en 2018. Siendo los ganchos, el único producto que sostiene un crecimiento, considerable a partir del 2017, sin embargo, su incidencia en el resultado total de las ventas es leve puesto que su participación es relativamente baja.

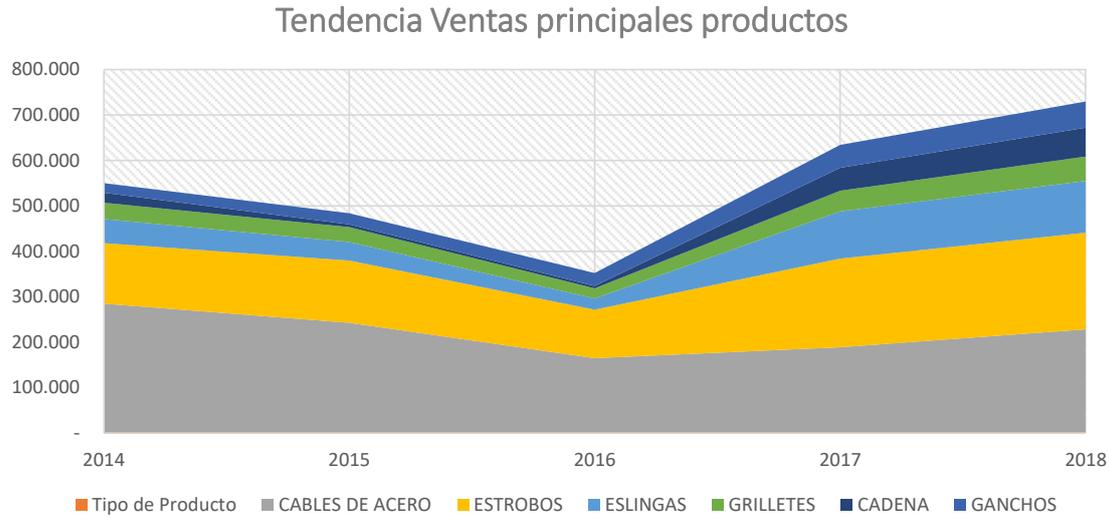
Una de las razones de mejora de las ventas entre 2017-2018 es que MARONY S.A. decide incursionar en el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) como proveedor del Estado para participar en las distintas subastas públicas realizadas por el Gobierno, obteniendo, como se puede observar en el cuadro 4.3, excelentes resultados en productos como: Estrobos, Ganchos, Cadenas, entre otros.

Cuadro 4.3 - Variación de ventas vs año inmediato anterior.

Tipo de Producto	Variación anual de Ventas			
	15 vs. 14	16 vs. 15	17 vs. 16	18 vs. 17
CABLES DE ACERO	-15%	-32%	15%	21%
ESTROBOS	3%	-22%	83%	9%
ESLINGAS	-23%	-40%	323%	9%
GRILLETES	-9%	-32%	103%	18%
CADENA	-72%	-14%	858%	26%
GANCHOS	16%	17%	77%	14%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Figura 4.1 - Tendencia de ventas de principales productos



Fuente: Elaborado por los autores

La disminución de las ventas, además, viene explicada por una clara caída de la demanda que, como se puede observar en el siguiente cuadro, desde el 2014 hasta el 2018 no logra recuperarse en su totalidad.

Como se lo mencionó anteriormente, la demanda de cables de acero cayó notablemente a pesar de no haber sufrido variación en costos o precios. Esta fue una clara consecuencia de lo que sucedió en los sectores productivos; cancelaciones de proyectos, búsqueda de alternativas por parte de clientes, frenos al emprendimiento, etc.

Cuadro 4.4 - Demanda de productos de MARONY S.A. por año

Categoría	Cantidad (en unidades)					Variación			
	2014	2015	2016	2017	2018	15 vs. 14	16 vs. 15	17 vs. 16	18 vs. 17
CABLES DE ACERO	69,827	58,328	38,659	43,295	47,694	-11,499	-19,669	4,636	4,399
ESTROBOS	656	643	529	947	1,037	-13	-114	418	90
ESLINGAS	1,021	631	380	1,598	1,517	-390	-251	1,218	-81
GRILLETES	1,271	819	591	1,370	1,448	-452	-228	779	78
CADENA	1,817	483	397	3,819	4,571	-1,334	-86	3,422	753
GANCHOS	448	409	576	960	1,076	-39	167	384	116
Total	75,040	61,313	41,132	51,989	57,343	-13,726	-20,182	10,857	5,354

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

4.3. Costos

El incremento de salvaguardias jugó un papel importante en los principales costos de la compañía, dado que sus productos más importantes tenían partidas cuyo arancel calificaba dentro de las categorías aplicables a sobretasas.

Con la resolución COMEX 011-2015, se establecieron cuáles serían las sobretasas originales, aplicables desde el 11 de marzo del 2015. En enero de 2016, con la resolución COMEX 001-2016 se determinó la reducción de las salvaguardias para las subpartidas gravadas con el 45% de sobretasa, al 40%.

En marzo de 2016, con la resolución COMEX 021-2016, se estableció la reducción de las salvaguardias del 40% al 35%, y las de 25% al 15%. Adicionalmente, en esta resolución se determinó el cronograma definitivo de esta medida, quedando sin gravar desde el 01 de junio de 2017.

Cuadro 4.5 - Evolución de salvaguardias y Ad Valorem en MARONY S.A.

Partida	Tipo	Antes de S.G.		Después de S.G.							
		2014		2015		2016		2017		2018	
		Ad valorem	S.G.	Ad valorem	S.G.	Ad valorem	S.G.	Ad valorem	S.G.	Ad valorem	S.G.
7312.10.90.00	Cables de acero	25%	0%	25%	0%	25%	0%	25%	0%	25%	0%
6307.90.90.00	Eslingas	10%	0%	10%	25%	10%	15%	10%	15%	10%	0%
7325.99.00.00	Grilletes	25%	0%	25%	45%	25%	35%	25%	15%	25%	0%
7315.82.00.00	Cadenas	15%	0%	15%	0%	15%	0%	15%	0%	15%	0%
7326.90.90.00	Ganchos y accesorios	25%	0%	25%	15%	25%	15%	25%	15%	25%	0%

Fuente: (Aduana del Ecuador SENA E)

Como se puede observar, el 2015 fue el año con más afectación puesto que fue el año de inicio de la puesta en marcha de las salvaguardas, mientras que a partir del año 2016 empezó la disminución y posterior desmantelamiento de las salvaguardas tal como lo había planificado el gobierno ecuatoriano.

La partida 6307.90.90 comprende artículos confeccionados con cualquier textil y que no estén en incluidas en partidas más específicas y comprende en especial artículos tales como eslingas, banderas, estandartes, pendones, guiones, etc. Esta partida que ya contaba con un arancel Ad Valorem de 10%, sufrió un aumento de 25% en 2015 y de 15% entre 2016 y 2017. Regresando, en 2018, a un costo similar al año previo a las salvaguardias.

A continuación, mostramos un resumen de los costos unitario de los principales productos de MARONY S.A., dentro del periodo 2014-2018:

Cuadro 4.6 - Costos unitarios de los principales productos de MARONY S.A.

Costo Unitario Promedio (en dólares)					Variación				
Categoría	2014	2015	2016	2017	2018	15 vs. 14	16 vs. 15	17 vs. 16	18 vs. 17
CABLES DE ACERO	2.22	2.28	2.26	2.23	2.24	2.60%	-0.79%	-1.51%	0.31%
ESTROBOS	102.43	104.69	105.72	110.37	100.43	2.21%	0.99%	4.40%	-9.01%
ESLINGAS	35.37	44.12	40.97	41.93	35.37	24.75%	-7.14%	2.34%	-15.65%
GRILLETES	19.40	29.19	25.55	23.19	23.40	50.47%	-12.46%	-9.23%	0.88%
CADENA	8.41	8.50	8.63	8.91	9.31	1.09%	1.49%	3.24%	4.51%
GANCHOS	39.13	45.75	47.72	48.80	40.11	16.92%	4.31%	2.25%	-17.81%
Total general	34.49	39.09	38.48	39.24	35.14	13.32%	-1.57%	1.98%	-10.44%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

En el cuadro 4.6, se puede apreciar claramente en 2015 un encarecimiento de los artículos más vendidos por MARONY S.A., esto gracias a puesta en vigencia de las sobretasas mientras que como contraparte se observa cómo en 2018, los costos unitarios de los mismos productos se reducen a un nivel similar al 2014.

El segmento más afectado fueron los grilletes, que al calificar dentro de la partida 7328.99.00.00 - Manufacturas de fundición, hierro o acero, incrementó su precio CIF en un 45%, pasando de un costo unitario promedio de \$19.40 a \$29.19. La administración de MARONY S.A. quiso mantener el mismo margen de ganancia por lo que al aumentar el precio, la demanda de grilletes sufrió una grave caída que por suerte se recuperó luego de la eliminación de las salvaguardias.

Cuadro 4.7 - Unidades vendidas en MARONY S.A. periodo 2014-2018

Cantidad (en unidades)					Variación				
Categoría	2014	2015	2016	2017	2018	15 vs. 14	16 vs. 15	17 vs. 16	18 vs. 17
CABLES DE ACERO	69,827	58,328	38,659	43,295	47,694	-11,499	-19,669	4,636	4,399
ESTROBOS	656	643	529	947	1,037	-13	-114	418	90
ESLINGAS	1,021	631	380	1,598	1,517	-390	-251	1,218	-81
GRILLETES	1,271	819	591	1,370	1,448	-452	-228	779	78
CADENA	1,817	483	397	3,819	4,571	-1,334	-86	3,422	753
GANCHOS	448	409	576	960	1,076	-39	167	384	116
Total	75,040	61,313	41,132	51,989	57,343	-13,726	-20,182	10,857	5,354

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

A fin de realizar un análisis más acertado, tomamos las mismas unidades vendidas de 2015 y las multiplicamos por los costos unitarios promedio del 2014, que no contiene el efecto de salvaguardias, y al hacer una variación 2015 vs 2014, que el impacto real por las salvaguardias fue de USD 21,123.33, es decir, un incremento de aprox. 8%.

Cuadro 4.8 - Cálculo de impacto real de salvaguardias en 2015

Categoría	2014	2015	Var. 15vs14	
			USD	%
CABLES DE ACERO	129,699	133,069	3,370	2.60%
ESTROBOS	65,861	67,313	1,453	2.21%
ESLINGAS	22,318	27,843	5,524	24.75%
GRILLETES	15,897	23,921	8,024	50.47%
CADENA	4,063	4,108	44	1.09%
GANCHOS	16,010	18,718	2,708	16.92%
Total general	253,848.13	274,971.46	21,123	8.32%

Fuente: Elaborado por los autores

4.4. Estado de Resultados

Tabla 4.1 - Estado de Resultados MARONY S.A.

MARONY S.A.					
ESTADO DE RESULTADOS					
	2014	2015	2016	2017	2018*
Ventas	\$ 629.887	\$ 584.101	\$ 424.986	\$ 789.842	\$ 893.856
Costo de Ventas	\$ (355.906)	\$ (341.006)	\$ (235.120)	\$ (416.488)	\$ (418.156)
Margen bruto	\$ 264.077	\$ 243.095	\$ 189.866	\$ 373.354	\$ 475.700
Gastos de administración y ventas	\$ (263.181)	\$ (236.695)	\$ (212.926)	\$ (265.106)	\$ (304.231)
Gastos de Depreciación y Amortización	\$ (17.207)	\$ (16.004)	\$ (18.640)	\$ (21.235)	\$ (24.058)
Gastos Financieros	\$ -	\$ (43.426)	\$ (18.997)	\$ (44.368)	\$ (40.326)
Otros Ingresos	\$ -	\$ 6.621	\$ 17.779	\$ -	\$ -
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	\$ (16.312)	\$ (46.410)	\$ (42.918)	\$ 42.646	\$ 107.085
Participación de los trabajadores en las utilidades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (6.397)	\$ (16.063)
Impuesto a la renta	\$ (7.824)	\$ (10.824)	\$ (8.378)	\$ (10.975)	\$ (26.771)
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta del Año	\$ (16.312)	\$ (57.234)	\$ (51.296)	\$ 25.274	\$ 64.251
Otro resultado integral	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Resultado Integral	\$ (16.312)	\$ (57.234)	\$ (51.296)	\$ 25.274	\$ 64.251

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

A simple vista, es posible percatarse que antes de la aplicación de las salvaguardias, MARONY S.A. ya presentaba pérdidas, principalmente por un bajo margen, menor al 50% de sus ventas, además de un alto gasto administrativo entre los que se encuentran los gastos de nómina, viajes de directores, mantenimiento de vehículos, entre otros.

Durante la vigencia de las salvaguardias, la situación de la empresa fue empeorando al tener menores ventas y mayores costos. En 2016, a pesar de los esfuerzos por reducir los gastos administrativos, éstos llegaron a equivaler el 50% de sus ventas que sumado al costo de ventas (44%) ocuparon más del 90% de los ingresos de MARONY S.A., por lo que, al cubrir gastos de depreciación, amortizaciones e intereses, la compañía culminó por tercer periodo consecutivo en pérdidas.

A partir del año 2017, con 6 meses con menos impuestos y otros 6 sin sobretasas y gracias a la estrategia SERCOP, MARONY S.A. genera mayores ventas y por consiguiente mejor margen bruto, además adopta una medida de reducción de gastos administrativos que consistió mayormente en disminución de personal. Como resultado, el 2017 es el primer año desde 2014 que la compañía reporta utilidad.

Con cifras aún preliminares, podemos decir que el año 2018 es el mejor de los últimos 5 años de MARONY S.A. con unas ventas récord en la historia de la compañía, además de un margen mayor al 50% de ventas y una utilidad neta de aproximadamente USD 65k, que representa el 7.19% del total de ingresos.

Análisis Vertical

Tabla 4.2 - Análisis Vertical MARONY S.A.

MARONY S.A.					
ANÁLISIS VERTICAL					
	Variacion (expresado en %)				
	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo de Ventas	-56,50%	-58,38%	-55,32%	-52,73%	-46,78%
Margen bruto	41,92%	41,62%	44,68%	47,27%	53,22%
Gastos de administración y ventas	-41,78%	-40,52%	-50,10%	-33,56%	-34,04%
Gastos de Depreciacion y Amortizacion	-2,73%	-2,74%	-4,39%	-2,69%	-2,69%
Gastos Financieros	0,00%	-7,43%	-4,47%	-5,62%	-4,51%
Otros Ingresos	0,00%	1,13%	4,18%	0,00%	0,00%
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	-2,59%	-7,95%	-10,10%	5,40%	11,98%
	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Participación de los trabajadores en las utilidades	0,00%	0,00%	0,00%	-0,81%	-1,80%
Impuesto a la renta	-1,24%	-1,85%	-1,97%	-1,39%	-3,00%
Reserva Legal	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Utilidad Neta del Año	-2,59%	-9,80%	-12,07%	3,20%	7,19%
Otro resultado integral	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total Resultado Integral	-2,59%	-9,80%	-12,07%	3,20%	7,19%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Análisis Horizontal

Tabla 4.3 - Análisis Horizontal MARONY S.A.

MARONY S.A.								
ANÁLISIS HORIZONTAL								
	Variación (expresado en %)				Variación (expresado en \$)			
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Ventas	-7%	-27%	86%	13%	\$ (45.786)	\$ (159.115)	\$ 364.855	\$ 104.014
Costo de Ventas	-4%	-31%	77%	0%	\$ 14.900	\$ 105.886	\$ (181.367)	\$ (1.668)
Margen bruto	-8%	-22%	97%	27%	\$ (20.982)	\$ (53.229)	\$ 183.488	\$ 102.346
Gastos de administración y ventas	-10%	-10%	25%	15%	\$ 26.486	\$ 23.769	\$ (52.180)	\$ (39.126)
Gastos de Depreciación y Amortización	-7%	16%	0%	0%	\$ 1.203	\$ (2.636)	\$ (2.595)	\$ (2.823)
Gastos Financieros	0%	-56%	134%	-9%	\$ (43.426)	\$ 24.429	\$ (25.371)	\$ 4.042
Otros Ingresos	0%	0%	0%	0%	\$ 6.621	\$ 11.158	\$ (17.779)	\$ -
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta	-185%	8%	199%	151%	\$ (30.098)	\$ 3.492	\$ 85.564	\$ 64.439
Participación de los trabajadores en las utilidades	0%	0%	0%	0%	\$ -	\$ -	\$ (6.397)	\$ (9.666)
Impuesto a la renta	0%	0%	0%	0%	\$ (3.000)	\$ 2.446	\$ (2.597)	\$ (15.797)
Reserva Legal	0%	0%	0%	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta del Año	-251%	10%	149%	154%	\$ (40.922)	\$ 5.938	\$ 76.570	\$ 38.977
Otro resultado integral	0%	0%	0%	0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Resultado Integral	-251%	10%	149%	154%	\$ (40.922)	\$ 5.938	\$ 76.570	\$ 38.977

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Del periodo analizado se puede observar que en el 2015 las ventas de MARONY S.A. decayeron 7% con respecto al 2014, no así el costo de ventas que apenas disminuyó un 4% y no por menores costos sino debido a una menor demanda de productos. Esto ocasionó una caída de la utilidad bruta de aproximadamente 8%. En 2016, las ventas siguen cayendo esta vez un 27% con respecto al año anterior y el margen a su vez disminuyó en 22%.

Desde 2017, las ventas experimentan una mejora significativa de 86% con respecto al 2016 logrando un crecimiento en la utilidad bruta de casi 100%. En el 2018, las ventas volvieron a incrementarse, ya no al nivel de 2017, sin embargo, con un incremento de costos de casi 0%, generaron un importante aumento del margen bruto.

4.5. Estado de Situación Financiera

Tabla 4.4 - Estado de Situación Financiera MARONY S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	2014	2015	2016	2017	2018*
ACTIVO					
<u>Activos Corrientes:</u>					
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 200	\$ 9,576	\$ 15,719	\$ 12,113	\$ 29,962
Inversiones corrientes	\$ -	\$ -			
Cuentas y Doc por Cobrar	\$ 250,281	\$ 187,129	\$ 194,201	\$ 230,744	\$ 162,061
Inventarios	\$ 272,981	\$ 418,463	\$ 568,684	\$ 327,078	\$ 830,406
Crédito Tributario	\$ 78,869	\$ 124,114	\$ 114,991	\$ 122,604	\$ 162,794
Activos pag. Por anticipado	\$ 98,490	\$ 68,536	\$ -	\$ 55,678	\$ 66,300
Otros activos corrientes	\$ -	\$ -	\$ 19,767	\$ -	
Total activos corrientes	\$ 700,822	\$ 807,818	\$ 913,362	\$ 748,216	\$ 1,251,522
<u>Activos No Corrientes</u>					
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 156,045	\$ 56,839	\$ 32,855	\$ 174,916	\$ 92,862
Propiedades de Inversión	\$ -	\$ 150,517	\$ 168,296	\$ -	\$ -
Otros activos no corrientes	\$ -	\$ -		\$ -	\$ (0)
Total activos no corrientes	\$ 156,045	\$ 207,356	\$ 201,151	\$ 174,916	\$ 92,862
Total de Activos	\$ 856,867	\$ 1,015,174	\$ 1,114,513	\$ 923,132	\$ 1,344,384
PASIVO Y PATRIMONIO					
<u>Pasivos Corrientes:</u>					
Cuentas y Doc por pagar	\$ 241,193	\$ 188,594	\$ 206,316	\$ 199,357	\$ 285,822
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ 217,142	\$ 22,676	\$ 10,184	\$ 74,393
Pasivos por impuestos corrientes	\$ 1,751	\$ 7,825	\$ 10,378	\$ -	\$ 45,630
Pasivo corriente por beneficios a empleados		\$ 2,294	\$ 955	\$ 7,677	\$ 10,581
Provisiones corrientes	\$ 2,812	\$ 39,618	\$ 40,246	\$ -	\$ -
Pasivos por ingresos diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 617	\$ -
Otros pasivos corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,670	\$ -
Total pasivo corriente	\$ 245,756	\$ 455,472	\$ 280,570	\$ 226,505	\$ 416,427
<u>Pasivos No Corrientes</u>					
Cuentas y doc por pagar Prov. No Corrientes	\$ -	\$ 146,999	\$ 600,302	\$ 330,257	\$ 371,580
Obligaciones con Inst. Financieras No Corrientes	\$ 242,003	\$ 134,618	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones por beneficios definidos	\$ 1,829	\$ 2,750	\$ 425	\$ 1,208	\$ 657
Otros pasivos no corrientes	\$ 617	\$ 617	\$ 617	\$ -	\$ 36,129
Total pasivo no corriente	\$ 244,449	\$ 284,983	\$ 601,344	\$ 331,465	\$ 408,367
Total Pasivos	\$ 490,205	\$ 740,456	\$ 881,914	\$ 557,970	\$ 824,793
PATRIMONIO	\$ 366,662	\$ 274,718	\$ 232,599	\$ 365,162	\$ 519,590
Total PASIVO y PATRIMONIO	\$ 856,867	\$ 1,015,174	\$ 1,114,513	\$ 923,132	\$ 1,344,384

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

El estado de situación financiera de MARONY S.A. nos muestra como la empresa enfrentó las medidas impuestas por el gobierno con respecto a las salvaguardias, esto se ve reflejado por ejemplo en:

- **Efectivo y Caja Bancos:** En el año 2014, MARONY S.A. cerró con una caja de apenas USD 200, debido a que adquirió un terreno con miras a realizar un galpón con mayor capacidad de almacenamiento, para lo cual realizó un préstamo a una institución financiera. En los siguientes años su efectivo se mantuvo en niveles relativamente bajos puesto que es política de la compañía, stockearse de inventario en los últimos meses del año, además de que se invirtió en depósitos a plazo en 2015 y 2016.

- **Cuentas por cobrar:** La política de venta a crédito de la compañía otorgaba, hasta 2015, un plazo de hasta 45 días a los principales clientes, pero una vez que se implementaron las salvaguardias, la administración de MARONY S.A. decidió reducir progresivamente el plazo de pago de 45 a 30 días en 2016 y de 30 a 20 o 15 días a partir del 2017.

- **Inventario:** En 2015 muestra un incremento del 53% con respecto al 2014, incremento que obedece a la imposición de las salvaguardias en el país en un año en que la empresa ya tenía cerrados acuerdos globales con sus proveedores del exterior para importar su mercadería. Para el año 2016 se refleja otro aumento, pero con menor variación (36% con respecto al 2015); para este año MARONY S.A. ya había tomado medidas de prevención contra el gran golpe que tuvieron el año anterior, como por ejemplo la búsqueda de nuevos proveedores, así como también el cambio de ciertas partidas arancelarias y finalmente comprar menos productos.
 Si bien se iniciaron licitaciones para conseguir nuevos proveedores, los mismos seguían siendo del exterior puesto que en el país no hay proveedores especializados en los productos que comercializa MARONY S.A.
 Los directivos de MARONY S.A. propusieron conseguir un partner local para el desarrollo de sus productos sin embargo por las especificaciones y estándares de calidad solicitados, este proceso tomaría varios años, los mismos en los que las salvaguardias serían desmanteladas, por lo que esta estrategia fue descartada.
 Para el 2017 al reducirse las salvaguardias y al mejorar las ventas el inventario baja considerablemente (42% con respecto al 2016) para lo cual

la empresa presupuesta para el 2018 importar productos que en los años de las salvaguardias había dejado de comprar.

- **Propiedad, Planta y Equipos:** Inflado en 2014 por la compra de un terreno destinado a la construcción de un galpón. El terreno fue vendido en 2015 debido a la cancelación del proyecto. Éste fue otro efecto colateral de las salvaguardias, ya que la caída de las ventas empeoró la situación económica de la compañía y el accionista principal decidió postergar el proyecto. En 2017 se invirtió en renovación de equipos tales como montacargas, partes de prensa hidráulica, etc.
- **Cuentas y Documentos por pagar:** Principalmente préstamos desde compañías relacionadas, se ha mantenido en niveles similares durante el período de estudio.
- **Obligaciones Bancarias/Financieras:** En 2014, se adquiere un préstamo para poder llevar a cabo en 2015 un proyecto de construcción de un nuevo galpón, idea que luego fue descartada por las razones antes expuestas. Luego de cancelar la deuda a largo plazo en 2015, MARONY S.A. realiza préstamos a un año a fin de no comprometerse más a largo plazo.
- **Patrimonio:** Se realizaron dos aportes de capital, uno en 2017 y otro en 2018, puesto que entre 2014 y 2016, MARONY S.A. había adquirido deuda y no fue tan necesaria una nueva inversión por parte del accionista principal.

4.6. Principales Indicadores Financieros

Tabla 4.5 - Índices de Liquidez

	2014	2015	2016	2017	2018
1) RAZON DE LIQUIDEZ					
RAZON CORRIENTE O CIRCULANTE	2.85	1.77	3.26	3.30	3.01
PRUEBA ÁCIDA	1.74	0.85	1.23	1.86	1.01

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

La razón corriente y la prueba ácida nos indican que la capacidad que tiene MARONY S.A. para cubrir sus obligaciones financieras y corrientes, a pesar de tener bajos niveles de efectivo, tiene cuentas por cobrar y suficientes niveles de inventario para cubrir el pasivo corriente sin embargo 2015 fue el año en el que más bajos estuvieron estos indicadores tanto así que sin el inventario, los activos corrientes apenas cubrían el 85% de los pasivos corrientes.

Tabla 4.6 - Índices de Endeudamiento

	2014	2015	2016	2017	2018
2) INDICES DE ENDEUDAMIENTO					
RAZON DEUDA SOBRE ACTIVOS	0,57	0,73	0,79	0,60	0,61
RAZON DEUDA SOBRE CAPITAL	1,34	2,70	3,79	1,53	1,59
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	2,34	3,70	4,79	2,53	2,59

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Los índices de endeudamiento muestran que la deuda adquirida por MARONY S.A. es baja en relación a sus activos y no tanto así en relación a su capital.

Tabla 4.7 - Índices de Rentabilidad

	2014	2015	2016	2017	2018
3) INDICES DE RENTABILIDAD					
MARGEN DE UTILIDAD	-2,59%	-9,80%	-12,07%	3,20%	7,19%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS ROA	-1,90%	-5,64%	-4,60%	2,74%	4,78%
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL ROE	-4,45%	-20,83%	-22,05%	6,92%	12,37%

Fuente: (MARONY S.A., 2018)

Las ratios de rentabilidad muestran claramente que en 2014 MARONY S.A. ya tenía problemas y como su situación se agravó por el efecto negativo causado por la caída de las ventas y el aumento de costos entre los años 2015 y 2016. Por el contrario, en el 2017 y 2018, MARONY S.A. hizo un uso eficiente de sus activos y por cada dólar invertido por los accionistas la empresa generó un 6,92% y 12.37% de utilidad respectivamente.

4.7. Principales afectaciones

Luego de haber realizado el análisis de MARONY S.A. podemos resumir que los impactos más relevantes de las salvaguardias fueron:

- Disminución de las ventas entre los años 2015 y 2016, años en los que se aplicaron las salvaguardias, cayendo hasta en un 22% con relación al año inmediato anterior.
- Incremento de costos de 8% principalmente por sobretasas en eslingas, grilletes y ganchos de 25%, 45% y 15% respectivamente.
- En los ratios de liquidez podemos observar que, descontando el inventario, en 2015 sus activos cubrían apenas un 85% del pasivo corriente.
- El financiamiento externo supera al financiamiento propio, siendo más crítico entre el 2015 y 2016 en los que éste excedió entre 2 a 3 veces más la inversión del accionista.
- A nivel de rentabilidad, la caída en ventas y el crecimiento en costos ocasionó que entre el 2015 y 2016, el indicador de rentabilidad sobre patrimonio sea negativo a doble dígito, -20% y -22% respectivamente, recuperándose en 2017, cuando las salvaguardias fueron desapareciendo, y en 2018, ya sin el efecto de estas.

4.8. Acciones tomadas por MARONY S.A.

Asimismo, se puede argumentar que las principales acciones utilizadas por la empresa para mitigar el impacto de las salvaguardias fueron:

- Trasladar el incremento de costos ocasionado por las sobretasas al consumidor, a través de un incremento de precios directamente proporcional al mismo. Esta estrategia se sustentó en la posición del mercado y fidelidad de clientes con la que contaba MARONY S.A.

- Incursionar en el Sistema Nacional de Contratación Pública (SERCOP) como proveedor del estado para participar en las distintas subastas realizadas por el Gobierno, a pesar de que en años anteriores MARONY S.A. fue reacio a ser proveedor del estado debido a los conocidos retrasos de éste al momento de pago a proveedores.

- Implementar un plan de reducción de gastos administrativos, clasificando los mismos según su importancia. A causa de esto se redujeron gastos como: viajes, gastos de oficina, mantenimientos de vehículos; sin embargo esto no bastó para minimizar el impacto de las salvaguardias, por lo que MARONY S.A. tuvo que tomar otra medida tal como la reducción de personal.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En el 2014, el gobierno a fin de equilibrar su balanza comercial, que desde hace algunos años es desfavorable; es decir las importaciones superan a las exportaciones, y motivado por la baja del precio del petróleo y la apreciación del dólar, decidió adoptar una medida proteccionista como lo es la aplicación de sobretasas arancelarias en 2,800 partidas durante 18 meses iniciando a partir de marzo 2015.

Las sobretasas arancelarias aplicadas a los bienes importados incrementaron sus precios y también el de algunos producidos en el país, esto se debe a las salvaguardias aplicadas a diferentes materias primas básicas para la industria nacional y que, en algunos casos, sólo se consiguen en el mercado exterior.

MARONY S.A. en sus 25 años en el mercado ecuatoriano, al ser de corte familiar, ha sido una empresa bastante conservadora con poca orientación al crecimiento y muy poca proyección a mediano y largo plazo, por ende, está más propensa a que las medidas gubernamentales tengan gran impacto en sus operaciones.

Al no contar con una junta de directores, todas las decisiones son tomadas por el gerente general quien es el dueño de la compañía. Esto aumenta significativamente el riesgo ya que cualquier estrategia o idea sugerida por jefaturas o gerencias, pocas veces es tomada en consideración. En resumen, las decisiones son unilaterales.

La decisión de MARONY S.A. de trasladar el incremento de costos por sobretasas a los precios de los productos e impactar directamente al consumidor, para no renunciar a su margen de ganancia, perjudicó significativamente sus ventas en los años 2015-2016.

Se pudo evidenciar que la compañía no tenía acuerdos comerciales con países latinoamericanos y la única respuesta que se obtuvo por parte de la gerencia fue que MARONY S.A. ya tenía proveedores definidos. Esto demuestra la débil reacción y poca búsqueda de alternativas para mitigar el impacto de las salvaguardias.

Durante el periodo de análisis MARONY S.A. la principal fuente de financiamiento ha sido externa, a través de préstamos bancarios, créditos, etc... Al no generar utilidades entre el 2015-2016, prefirió adquirir una deuda antes que realizar inversión propia, esto con el fin de beneficiarse en el pago de impuestos.

Recomendaciones

Para suavizar el impacto por las medidas arancelarias es preciso que las empresas en general gestionen propuestas económicas con la finalidad de reducir el efecto en sus costos de ventas, tal como reducir su margen de ganancia bruta para no perder ventas.

Será importante que MARONY S.A. desarrolle constantemente estrategias de ventas, tomando en consideración que su actividad principal se centra en la comercialización de productos importados, podría ampliar su oferta a través del alquiler de implementos, una opción hasta el momento no considerada pero que puede aumentar considerablemente sus ingresos.

Se recomienda que la empresa busque más alternativas en cuanto a los proveedores de los productos que importa, con el objetivo de identificar opciones mucho más viables en cuanto al ahorro de importación, esto consecuentemente puede incurrir a mejorar los estados de resultados de la empresa en el mercado en el que se desenvuelve. Así mismo podría retomar la idea de desarrollar sus productos a través de un proveedor local, pues esto le aseguraría evitar impactos negativos, si en el futuro se vuelven a aplicar medidas contra las importaciones.

Será necesario que el área de importaciones de MARONY S.A. reciba capacitaciones constantemente en relación a cambios gubernamentales a fin de adoptar medidas preventivas que eviten posibles riesgos económicos en la empresa.

Es recomendable también que la empresa defina un punto de referencia, en cada uno de sus índices financieros considerados dentro del balance general, con esto se dispondría de una base guía sobre la cual identificar el porcentaje mínimo que la empresa puede aceptar en cuanto a las variaciones sobre las distintas cuentas que maneja.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador SENA. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>
- Alarcón, F. (20 de Septiembre de 2016). Salvaguardias en el Ecuador. (S. Reyes, Entrevistador)
- Arias, J., & Castaño, C. (2013). *Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009- 2010. Perspectivas de competitividad regional*. Cali: Universidad Libre.
- Ávila, P., Mendoza, A., & Pinargote, E. (2017). *Las salvaguardias y su incidencia en la balanza comercial en el Ecuador*. Manta: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Análisis trimestral de la balanza de pagos*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Informe económico*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Barría, C. (2014). *Análisis comparativo de las diferencias en el dinamismo económico regional en Chile*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Cámara de Comercio de Guayaquil . (2018). *El impacto de las salvaguardias sobre la producción en el Ecuador*. Guayaquil: Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2017). *Cronograma de desmantelamiento de salvaguardias*. Guayaquil: Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Casparri, M., & Tarullo, E. (2016). *El análisis estático-comparativo en modelos Mundell-Fleming*. Buenos Aires: Revista de Investigación en Modelos Matemáticos aplicados a la Gestión y la Economía.
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe.
- Córdova, D. (2013). *Diagnóstico del levantamiento mecánico de cargas en la empresa ANDESPETROLEUM aplicando el modelo de gestión de seguridad y salud ocupacional "Ecuador"*. Quito: Universidad San Francisco de Quito; Universidad de Huelva.
- De Gregorio, J. (2017). *Macroeconomía Intermedia*. México D.F.: Pearson.
- Eslava, J. (2013). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- Giraldo, A. (2014). *Seguridad industrial - 1ra Edición*. Bogotá: Ecoe.
- González, I. (2014). *Gestión Comercio Exterior*. Madrid: Esic.
- González, M. (16 de Abril de 2015). Presidente alterno de la Cámara de Comercio de Guayaquil. (R. Huancavilca, Entrevistador)
- Govaere, V. (2014). *Introducción al derecho comercial internacional*. San José: EUNED.
- Gunnebo Industries . (2015). *Guía de izaje*. Västerås : Gunnebo Industries .

- Krugman, P., & Wells, R. (2014). *Macroeconomía: introducción a la Economía*. Barcelona: Reverté.
- MARONY S.A. (2017). *Información financiera*. Guayaquil: MARONI S.A.
- MARONY S.A. (2018). *La empresa*. Guayaquil: MARONY S.A.
- Matheus, D. (2014). *Situación actual de las salvaguardias intracomunitarias en la Comunidad Andina*. Lima: CAN.
- Ministerio de Comercio Exterior. (Marzo de 2015). *Resolución N° 0112015*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Comercio Exterior. (Octubre de 2016). *Resolución No. 0212016*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Trabajo. (2014). *Reglamento de seguridad y salud*. Quito: Ministerio de trabajo.
- Molina, A., & Talaya, Á. (2014). *Investigación de mercados*. Madrid: ESIC Editorial.
- Molina, J. (2013). *Economía siglo 21: capital de asociación de mercado*. Quito: Editorial El Conejo.
- Montero, T. (2014). *La gestión financiera*. Córdoba: Deusto.
- Mutreja, P., Ravikumar, B., & Sposi, M. (2014). *Comercio de bienes de capital y desarrollo económico*. Mineápolis: Society for Economic Dynamics.
- Noel, E. (2013). *Nuevos temas de derecho internacional: ensayos sobre los nuevos principios y conceptos que rigen las relaciones internacionales*. Caracas: El Nacional.
- Oficina de Análisis Económico. (2017). *Cuenta Corriente*.
- Organización Mundial de Comercio. (2013). *Economía, disciplinas y prácticas*. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial de Comercio. (03 de mayo de 2018). *OMC*. Obtenido de Información técnica sobre salvaguardias:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
- Parra, C., & Crespo, A. (2014). *Ingeniería de Mantenimiento y Fiabilidad aplicada a la Gestión de Activos*. Madrid: Igeman.
- Rahnema, A. (2017). *Finanzas internacionales*. Barcelona: Deusto.
- Routes to Finance. (2017). *Routes to Finance*. Obtenido de <https://es.routestofinance.com>
- Sánchez, P. (10 de agosto de 2017). La balanza comercial y su futuro al término de las salvaguardias. *El Telégrafo*, pág. 05.
- Sumimsa. (2016). *Cables y accesorios de izaje*. México, D.F.: Sumimsa.

Tiffer, V. (2013). *La aplicación selectiva de medidas de salvaguardia en la OMC: Su legalidad bajo el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial de Comercio*. Madrid: Editorial Académica Española.

APENDICE A

Entrevista realizada al gerente general de MARONY S.A.

1. ¿Cuál es su percepción con respecto a la aplicación de las salvaguardias?

Mi percepción acerca de la aplicación de las salvaguardias en el año 2015 se efectuó para resguardar los intereses nacionales considerando que esta actividad incluiría al sector empresarial, sin embargo, se decretó que se realice con una duración de 15 meses, sin embargo, se expandió debido a la catástrofe ocurrida en primer trimestre del 2016. Preocupando al gremio empresarial, que lo califico de inapropiado ya que se redujo en el consumo frenando la adquisición de productos importados, mi percepción radica en que el periodo 2015 – 2016 la economía bajo en un porcentaje considerado, el cual está volviendo a la normalidad con su respectiva reducción.

2. ¿Considera que las salvaguardias lograron su propósito?

De mi punto de vista no, en ese año el petróleo decayó y a través de las aplicaciones de salvaguardia el comercio de importaciones disminuyo, provocando falta de liquidez para empresas distribuidoras de productos importados, razón de que mi respuesta sea negativa a esta pregunta.

3. ¿Considera que los efectos generados a las empresas comercializadoras fueron positivos o negativos? ¿Por qué?

Lo considero como efecto negativo, ya que la actividad comercial disminuyo en ese lapso, sin embargo, debido a las nuevas reformas estas se encuentran en mejora ya que se reduce en un % adecuado al producto a importar, incentivando la inversión extranjera generando fluidez a las empresas comercializadoras.

4. ¿Cuáles fueron los efectos sobre la empresa MARONY S.A. generados por la implementación de las salvaguardias?

De forma económica los efectos disminuyeron en el lapso entre el 2015 – 2016 debido por el alto porcentaje de salvaguardias, el mismo que se identificó en un 35% de sobretasa, reduciendo las ventas generales de ese periodo.

5. ¿En la empresa se experimentó una reducción de las ventas de implementos de izaje y carga a partir de la implementación de las salvaguardias?

Por supuestos, las causas se identificaron con el incremento a las sobretasas, a esto se puede teniendo por efecto la poca rotación de los implementos de izaje.

6. ¿Qué medidas debieron implementar en la empresa para hacer frente a las salvaguardias?

Fue necesario generar propuestas económicas para enfrentar el impacto por las medidas arancelarias adoptadas en el país, en el que resultó afectado su costo de ventas, reduciendo su margen de ganancia bruta para no perder la oportunidad de ventas, además que existen otros factores para determinar su competitividad, como ofrecer productos de calidad a precios acordes al mercado.