



Ecuador – Mayo 2017 - ISSN: 1696-8352

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LAS IMPORTACIONES DE LAS SUBPARTIDAS DE PARTES Y PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES TOYOTA 2,700 C.C Y SU INCIDENCIA EN LA COMPAÑÍA COMAUTOR S.A

María Fernanda Parrales Zambrano
Estudiante

Carlos Iván Riofrío Álvarez
Docente

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

mafercitaparrales@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

María Fernanda Parrales Zambrano y Carlos Iván Riofrío Álvarez (2017): "Análisis de las políticas comerciales en las importaciones de las subpartidas de partes y piezas de vehículos automóviles Toyota 2,700 C.C y su incidencia en la compañía Comautor S.A", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (mayo 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-comautor.html>

1. RESUMEN

Las políticas comerciales que se aplican en un país son determinantes para elevar o disminuir el nivel de crecimiento de las diversas industrias, y en Ecuador durante los últimos años se han aplicado cambios que han generado gran controversia dentro de los distintos sectores productivos que operan en el país, ya que han sido impuestas como mecanismos para precautelar la balanza de pagos, sin embargo han tenido efectos colaterales que se han denominado como perjudiciales para muchos de los empresarios dentro del ámbito nacional.

En lo que respecta al tema en cuestión, es preciso analizar cuáles de los instrumentos de la política comercial ha sido el que más ha influido dentro de la comercialización de piezas y partes para los vehículos Toyota dentro de la compañía COMAUTOR S.A. Dicha empresa tiene varios años operando en el mercado automotriz de la ciudad de Guayaquil, y ha atravesado varias fases de cambios debido al dinamismo del sistema económico nacional.

COMAUTOR S.A. ha tenido que adaptarse a las exigencias que, en materia legal, se han establecido para la importación de piezas y partes de vehículos Toyota durante los tres últimos años y son varias las políticas comerciales que han influido en el nivel de compra y venta que registra la empresa, entre ellos: los cupos de importación, las licencias INEN y las salvaguardias. El objetivo es determinar cuál de los tres es el que mayor incidencia ha tenido en la actividad comercial de la compañía.

Para ello se requiere del análisis del nivel de importaciones que ha tenido la compañía, sus variaciones durante los tres últimos periodos anuales y el impacto que ello ha tenido en las ventas. Dependiendo de los resultados se podrá establecer cuál de las políticas comerciales

fue la que mayor impacto generó en la empresa en términos monetarios y se podrá evaluar si las acciones y estrategias que aplicó la compañía fueron eficaces para contrarrestarlo.

Palabras Clave: Políticas Comerciales, Balanza Comercial, Ventas, Importaciones, Restricciones, Salvaguardias.

2. ABSTRACT

The trade policies that are applied in a country are determinant to increase or decrease the level of growth of the various industries, and in Ecuador during the last years changes have been applied that have generated great controversy within the different productive sectors that operate in the As they have been imposed as mechanisms to prevent the balance of payments, but have had collateral effects that have been termed as harmful to many of the entrepreneurs within the national scope.

With regard to the issue in question, it is necessary to analyze which of the instruments of commercial policy has been the most influential in the marketing of parts and parts for Toyota vehicles within the company COMAUTOR S.A. This company has several years operating in the automotive market of the city of Guayaquil, and has undergone several phases of changes due to the dynamism of the national economic system.

COMAUTOR S.A. Has had to adapt to the legal requirements that have been established for the importation of parts and parts of Toyota vehicles during the last three years and several commercial policies that have influenced the level of purchase and sale that records the Including import quotas, INEN licenses and safeguards. The objective is to determine which of the three is the one that has had the highest incidence in the commercial activity of the company.

This requires the analysis of the level of imports that the company has had, its variations during the last three annual periods and the impact that this has had on sales. Depending on the results, it will be possible to establish which of the commercial policies was the one that had the greatest impact on the company in monetary terms and could evaluate if the actions and strategies applied by the company were effective to counteract it.

Keywords: Trade Policies, Trade Balance, Sales, Imports, Restrictions, Safeguards.

3. POLÍTICAS COMERCIALES EN ECUADOR

Se conoce como políticas comerciales a los diversos instrumentos que el Gobierno aplica con la finalidad de sostener, dinamizar o mejorar la actividad de compra o venta de un país con otros estados (Jerez Riesco, 2011). La imposición de aranceles es uno de los métodos que se suelen utilizar para proteger la producción nacional o para captar recursos económicos al gravar las actividades comerciales a nivel extranjero.

Al estar enfocada en el comercio internacional, este tipo de políticas promueven la búsqueda de oportunidades que permitan mantener una balanza comercial adecuada (Veletanga, 2015). Entre los instrumentos comerciales que se utilizan, los que más han generado cambios en Ecuador durante los últimos años son: los cupos de importación, las Licencias INEN y las Salvaguardias, mismos que se analizarán por separado en los siguientes puntos.

3.1. CUPOS DE IMPORTACIÓN

En el mes de Diciembre del año 2014 el Comité de Comercio Exterior (COMEX) fijó nuevos cupos máximos de importación mediante la resolución 049, hecho que limitó en gran medida la importación de productos de varias subpartidas arancelarias (Revista Líderes, 2015). Uno de

los principales efectos que produjo la imposición de dicha restricción fue el decrecimiento del 49% de las ventas del sector automotriz, de acuerdo a lo mencionado por la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA).

En la resolución 065 del COMEX, se establecen de forma específica las restricciones de importación tanto en unidades como en valores monetarios para varias Subpartidas relacionadas con el sector automotriz (Resolución 011-2015 COMEX, 2015). Dicha resolución limita la posibilidad de adquirir mercancías para cubrir la demanda de piezas y partes de vehículos en Ecuador, lo que obliga a los empresarios a aplicar estrategias para no perder competitividad en el mercado y sostener un nivel de ventas que les permita obtener una rentabilidad aceptable.

3.2. LICENCIAS INEN

Las Licencias INEN consisten en un Certificado de Reconocimiento que es emitido por el Instituto Ecuatoriano de Normalización del Ecuador con la finalidad de asegurar que el producto adquirido en el exterior cumple con las condiciones para ser comercializado y poder ingresar al país. Este se considera como un trámite más que se debe realizar al importar productos ya que es de cumplimiento obligatorio en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Además de implicar la demora en el trámite de nacionalización de mercancías, las Licencias INEN representan un costo monetario que incrementa el valor de adquisición del producto, hecho que por ende genera un efecto negativo en la rentabilidad que logra obtener la empresa al comercializarlo. Es por ello que su aplicación ejerce cierta influencia en las operaciones comerciales del sector automotriz.

3.3. SALVAGUARDIAS

Catalogadas como un mecanismo que tiene como finalidad proteger la producción nacional, las Salvaguardias contrarrestan el incremento de las importaciones de un país, y por lo general suelen ser aplicadas como medidas emergentes con un tiempo de vigencia limitado (Calvo, 2011). Cabe mencionar que este tipo de instrumentos pueden ser objeto de modificaciones de acuerdo a lo requerido y a los cambios que puedan darse en el país.

Aunque su principal función es servir como un escudo protector contra la importaciones de bienes extranjeros, las salvaguardias también sirven como un mecanismo de promoción para la producción local, pero hay que considerar que su utilización puede generar efectos colaterales múltiples; es decir, pueden ayudar a generar mayor producción nacional pero también pueden limitar la comercialización de bienes que requieren de un nivel establecido de importación.

4. COMAUTOR S.A.

COMAUTOR S.A. es una compañía que tiene como actividad principal la comercialización de piezas y partes de vehículos automóviles en la ciudad de Guayaquil. Cuenta con una experiencia de 30 años dentro de la industria y ha superado muchos procesos de cambios económicos en el país, adaptándose exitosamente a las diversas reformas que se les ha hecho a las políticas comerciales a través del tiempo.

4.1. IMPORTACIONES DE LA EMPRESA

La empresa sigue un riguroso proceso de importación con el fin de cumplir eficientemente tanto con las expectativas de rentabilidad de los socios, como con las disposiciones legales vigentes en Ecuador. Antes de realizar un pedido a proveedores extranjeros se debe analizar diversos

factores, entre ellos la demanda, los productos que ofrece la competencia y sus faltantes, y las necesidades de stock.

Una vez que se tiene claro las necesidades de productos de la empresa, se envía la orden de pedido al proveedor de origen mediante correo electrónico, se procede a la revisión de la cotización enviada por el proveedor y se da respuesta. Se contrata un seguro de transporte y se establece la forma de pago con carta de crédito o transferencia por Swift bancario.

Se coordina el embarque mediante la cotización con varias navieras y se negocia el flete marítimo. Se envían los documentos pertinentes al agente de aduanas en la ciudad de Guayaquil considerando que el buque se tarda aproximadamente 30 días en tránsito. Se realiza la declaración y se define el pago a la SENAE. Se procede a la nacionalización de mercancías y se recibe la mercancía en las bodegas de la compañía.

4.1.1.VARIACIÓN EN LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

Tomando como ejemplo la importación de bujías, que es uno de los productos más comercializados en COMAUTOR S.A., se pudo observar en la información proporcionada por la empresa, que el valor monetario de los tributos que se pagan al importar pasó de 233,97 en el año 2014 a 497,3 en el año 2016, hecho que elevó el costo del bien en aproximadamente un 22,63%.

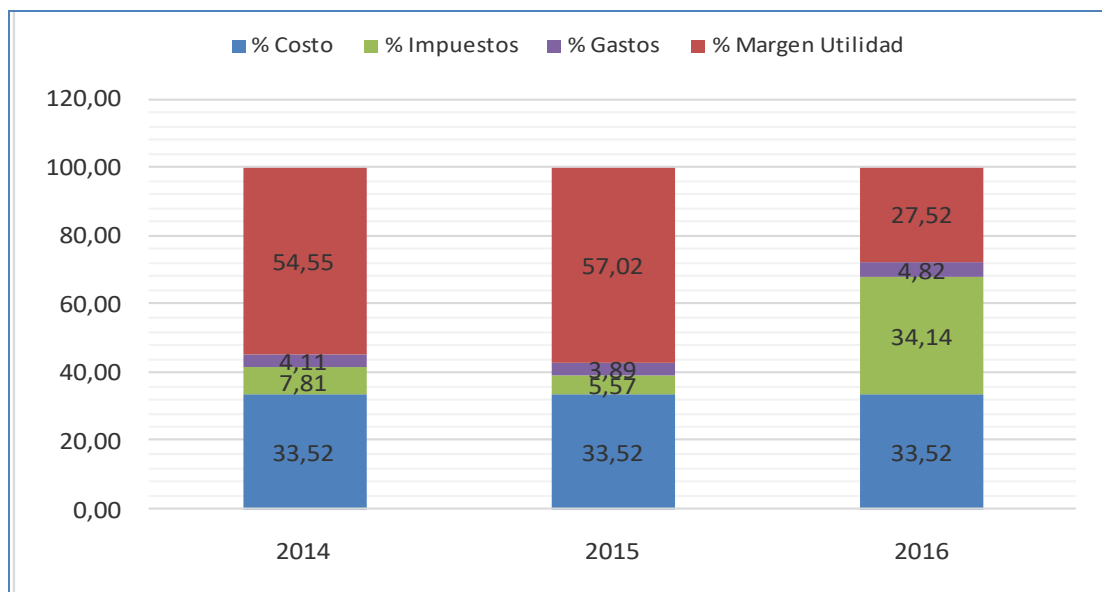
En dichas cifras el instrumento comercial que está considerado son las salvaguardias, y ponen en manifiesto la afectación que éstas tienen en el costo de importación de la empresa. De tal forma se puede determinar que la aplicación de salvaguardias a la importación de piezas y partes de vehículos produce un efecto negativo en el margen de rentabilidad que obtendrá la empresa al comercializar la mercancía en Ecuador, ya que al pagar un mayor valor por importarlo, y respetar el valor al que se vende en Guayaquil, se reduce considerablemente la utilidad.

4.1.2. VARIACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE LA EMPRESA

Analizando los datos proporcionados por el Departamento de Importaciones de COMAUTOR S.A., se ha podido diagnosticar que el nivel de importaciones de la compañía ha disminuido a través de los últimos tres periodos. Un ejemplo que se puede citar es que la compañía ha reducido el nivel de compras a proveedores extranjeros en productos como las bujías, ya que actualmente por los cupos de importación solo se pueden adquirir \$2.000 FOB al mes.

En el siguiente cuadro resumen se pueden observar las distintas variaciones que han sufrido las importaciones de la empresa en aspectos tales como gastos, costos, impuestos y margen de rentabilidad que se obtiene. Éste último es el que mayor afectación tiene ya que pasa del 54.55% en el año 2014 a un 27,52%, lo cual representa una reducción relevante de ingresos por rentabilidad para la empresa.

Otro aspecto que sobresale en el gráfico expuesto es el incremento del porcentaje de impuestos que se paga para importar partes y piezas de vehículos, ya que en el año 2014 solamente se cancelaba por dicho rubro un 7,81% que se elevó en el año 2016 al 34,14%. Es evidente que el costo de tributos es considerablemente elevado y genera un encarecimiento del producto.



5. CONCLUSIONES

Realizando un análisis general de lo expuesto, se ha podido evaluar la situación actual de COMAUTOR S.A. respecto a la forma en que las políticas comerciales impuestas por el Gobierno han incidido en las importaciones de la compañía. Para ello se detalla a continuación un análisis exhaustivo pero sintetizado de cada una de las políticas antes mencionadas, como son los cupos de importación, las Licencias INEN y las salvaguardias.

Iniciando con los cupos de importación, se pudo diagnosticar que la influencia de este tipo de instrumentos en la empresa radica simplemente en la cantidad en la que se pueden adquirir cierto tipo de productos a proveedores extranjeros. No obstante, si COMAUTOR S.A. desea comprar una mayor cantidad que la que establece la restricción, debe recurrir a la obtención de Licencias de Importación.

Sin embargo, la empresa para evitar incurrir en mayores trámites y gastos adicionales ha optado por comprar un menor número de unidades de bujías que es el producto al cual se le aplica la restricción de cupos. De tal forma se considera que los cupos de importación no tienen gran relevancia en la actividad de comercio exterior que ejerce la compañía, por lo que se lo descarta como origen del problema en cuestión.

Por otra parte, las Licencias INEN tienen dos tipo de incidencia en la actividad de importación de COMAUTOR S.A. El primero se podría dar si la empresa desea importar una cantidad mayor de lo permitido, tal como se explicó previamente, lo cual implicaría que se deba realizar el trámite burocrático e incurrir en un costo adicional de 247 dólares que es el valor que se debe pagar por el documento.

El segundo caso se da cuando se desea importar productos a los cuales se les obliga a contar con una ficha técnica original del repuesto, lo cual obliga al proveedor extranjero a rotular el empaque del producto con varios datos tales como el nombre, razón social, número de lote, fecha de fabricación y el nombre el importador que en este caso sería COMAUTOR S.A. Esto implica que el proveedor deba agregar un paso más a su ciclo productivo y le genere un costo adicional.

COMAUTOR S.A. con el fin de evitar este tipo de complicaciones optó por evitar la importación de productos que requieran de Licencias INEN, lo cual no afecta los costos de adquisición a proveedores extranjeros pero si limita a la empresa en cuanto a la diversificación de sus líneas

de productos se refiere; es decir, le impide contar con una gama de artículos más extensa y por ende deja de ofrecer a sus clientes otras opciones.

Por último pero no menos importante tenemos el análisis de las salvaguardias, que de acuerdo a los datos que se han analizado son las políticas que realmente encarecen el costo de importación del producto, ya que pasaron del 10 y el 15% al 25% y 40%. El egreso de dinero por este rubro hace que el costo de importación de las partes y piezas de vehículos se eleve considerablemente.

Al elevarse el costo de importación, la empresa debe de tomar medidas al respecto. En este caso, COMAUTOR S.A. ha optado por mantener el precio de venta del producto para no perder clientes, pero debe asumir el porcentaje de encarecimiento y ello conlleva a que el margen de utilidad que antes obtenía disminuya de forma preponderante. Es ese el punto más sobresaliente de la variación en las importaciones que realiza la empresa.

Es por todo lo mencionado que se considera que las políticas comerciales que mayor influencia tienen en las importaciones que realiza COMAUTOR S.A. son las salvaguardias, ya que no hay forma de evitar incurrir en ellas y esto genera un mayor costo del producto, su posterior encarecimiento y paso seguido la disminución del margen de rentabilidad que obtienen la empresa.

6.BIBLIOGRAFÍA

Calvo, A. (2011). *Economía Internacional y Organismos Económicos Internacionales*. Editorial Universitaria Ramón Areces.

COMEX. (2015). *COMEX aprueba reducción en salvaguardia del 45% al 40%*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex-aprueba-reduccion-en-salvaguardia-del-45-al-40/>

Jerez Riesco, J. L. (2011). *Comercio Internacional*. Madrid - España: Esic Editorial. Cuarta Edición.

Resolución 011-2015 COMEX. (2015). *Resolución Salvaguardias para la importación*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>

Revista Líderes. (10 de Mayo de 2015). *El sector comercial se mueve ante un escenario complicado*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-comercial-economia-ecuador-salvaguardias.html>

Veletanga, G. (2015). *Política Comercial*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>