



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO
INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL
SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL.**

Tutor

Msc. Sergio Suarez López

Autora

INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

<i>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</i>		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL		
AUTOR/ES: INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN		REVISORES: Msc. Sergio Suarez López ssuarezl@ulvr.edu.ec
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL		FACULTAD: ADMINISTRACIÓN
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		N. DE PAGS: 96
ÁREAS TEMÁTICAS: COMERCIO EXTERIOR		
PALABRAS CLAVE: SALVAGUARDIAS, IMPORTACIONES, ACERO INOXIDABLE, EMPRESAS		
RESUMEN: Se analiza la incidencia de las salvaguardias arancelarias a importaciones de acero inoxidable en Ecuador en las empresas importadoras de Guayaquil. La población y muestras son las empresas importadoras de acero de la ciudad de Guayaquil, la unidad de análisis fueron sus estados financieros. Es un estudio basado en información secundaria, con investigación de campo con entrevistas a funcionarios de la rama comercial indicada. Entre las principales conclusiones constan: i) Se impuso al producto de estudio una medida de certificación de conformidad, a inicios del 2015 recién el INEN emitió la norma, En marzo del 2015 se impuso una salvaguardia arancelaria de un 5 al 45 %. ii) Las importaciones de barras de acero inoxidable tienen una baja participación en el total de importaciones del país e inclusive en la partida 72. Durante el periodo sus importaciones tuvieron un crecimiento promedio del 13.19 %. Y iii) como incidencia no atribuibles es que las pequeñas empresas importadoras mostraron una caída de sus ventas y utilidades a partir del año 2014 al 2015, hecho que no ocurrió en una empresa mediana de la muestra.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):		N. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:		SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN		Teléfono: 0983894874 E-mail: ingridgordillo89@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:		Msc. Rosa Hinojosa De Leimberg DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec Msc. Ing. Com. Jessica Aroca Clavijo Teléfono: 2596500 EXT. 264 Correo electrónico: jarocac@ulvr.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La egresada **INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN**, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL.**

Autora:

INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN

C.I. 0927111393

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL”**, presentado por los estudiantes **INGRID NATALY GORDILLO GUAMAN** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Msc. Sergio Suarez López

C.I. 1204699456

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL.docx (D21427410)
Submitted: 2016-08-17 07:16:00
Submitted By: ssuarezl@ulvr.edu.ec
Significance: 10 %

Sources included in the report:

Proyecto de Titulación Rudhy Chagerben M..docx (D20422151)
TESIS ECUACION GRAVITACIONAL.docx (D14237644)
tesis mauricio agua.docx (D14853670)
informe wallet digital.docx (D14169314)
1437283039_789__Planeamiento%252BPNBV.docx (D14969278)
<http://www.extralum.com/es-es/InformacionTecnicaAccesorios/IT-025.4-13%20Cuidado%20y%20Mantenimiento%20de%20Accesorios%20de%20Acero%20Inoxidable.pdf>

Instances where selected sources appear:

58

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien siempre ha guiado mi vida y me ha llenado de bendiciones, me ha dado la fuerza, amor y entusiasmo para alcanzar mis metas.

A mis padres por su ayuda, a mi padre por su empuje y consejos. A mi madre por su sacrificio y apoyo incondicional.

A mi familia en general por ser la maravillosa inspiración y motivación para superarme cada día en lo personal y profesional.

A la prestigiosa Universidad, sus autoridades y docentes quienes orientaron con paciencia, dedicación y profesionalismo el desarrollo de este trabajo.

Ingrid Gordillo Guamán

DEDICATORÍA

El sacrificio siempre es recompensado es por eso que me siento feliz de poder culminar con mi proyecto y graduarme como tanto anhelaba. Este trabajo se lo dedico a mi esposo e hija, quienes han sido y serán el pilar fundamental de mi vida.

A mi esposo quien con su esfuerzo y dedicación día a día me ha motivado con amor para culminar mi carrera y vamos por más.

A Mi hermosa hija por quien lucho cada día y seguiré superándome para ser su ejemplo a seguir.

Ingrid Gordillo Guamán

ÍNDICE GENERAL

1.1	Tema.....	2
1.2	Planteamiento del problema.....	2
1.3	Formulación del Problema	4
1.4	Sistematización del Problema	4
1.5	Objetivos de la Investigación.....	5
1.5.1	Objetivo General.....	5
1.5.2	Objetivos Específicos	5
1.6	Justificación de la Investigación	6
1.7	Delimitación o Alcance de la Investigación	7
1.8	Hipótesis	7
	Capítulo II.....	8
	MARCO TEÓRICO.....	8
2.1	ANTECEDENTES	8
2.1.1	Clasificación de la industria	8
2.1.2	Tendencias mundiales de la industria manufacturera.....	10
2.1.3	Estudios sobre importaciones e importaciones de acero inoxidable	12
2.1.4	Cadena de producción de la industria metalmecánica	17
2.1.5	El contexto socio-económico del Ecuador	19
2.2	MARCO TEÓRICO.....	26
2.2.1	El acero	26
2.2.2	El acero inoxidable	27
2.2.3	El comercio internacional.....	28
2.2.4	Instrumentos de comercio internacional	32
2.2.5	Políticas económicas	41
2.3	MARCO CONCEPTUAL	42
2.4	MARCO LEGAL	42
2.4.1	Código de la Producción, Comercio e Inversiones	42

2.4.2	Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017	42
2.4.3	Política de reconversión de matriz productiva	43
CAPÍTULO III		45
MARCO METODOLÓGICO		45
3.1	MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.3	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	46
3.4	Población y muestra.....	47
3.5	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	48
3.5.1	El sector metalmecánico en ecuador.....	48
3.5.2	El comercio internacional en ecuador.....	53
3.2.2	Comportamiento de importaciones de acero en Ecuador.....	55
3.5.3	Salvaguardias aplicadas a importación de acero inoxidable	59
3.5.4	Análisis del comportamiento de las empresas importadoras de acero inoxidable.....	61
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		77
CONCLUSIONES		77
RECOMENDACIONES		79
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de industrias según grupo tecnológico	9
Tabla 2. Ecuador: Población y Producto Interno Bruto, 2008-2015.....	20
Tabla 3. Acero: Producción media mensual por país, miles de toneladas métricas.....	27
Tabla 4. Clasificación del acero inoxidable	28
Tabla 5. Instrumentos de comercio internacional	33
Tabla 6. Población de la investigación	47
Tabla 7. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2006 – 2014, en miles de US\$ del 2007	49
Tabla 8. Ecuador: Valor Agregado Bruto de subsector Fabricación de metales comunes y productos derivados del metal, miles de dólares nominales, periodo 2008-2014	52
Tabla 9. Ecuador: Variables de comercio internacional, 2006-2015	54
Tabla 10. Ecuador: Importaciones, 2011-2015.....	56
Tabla 11. Ecuador: Importaciones de capítulo arancelario 72.....	57
Tabla 12. Arancel vigente a partidas arancelarias del grupo 7222.....	59
Tabla 13. PROMESA_ Resultados 2011-2015	62
Tabla 14. PROMESA_ Crecimiento anual 2011-2015.....	63
Tabla 15. GERONETO, variables de resultados 2011-2015	64
Tabla 16. GERONETO, crecimiento de ventas 2011-2015.....	65
Tabla 17. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015.....	67
Tabla 18. IMEHISPA, Ventas y utilidades, 2011-2015	68
Tabla 19 . IMEHISPA, Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015 ..	69
Tabla 20. FEHIERRO: Ventas y utilidades, 2011-2015.....	70
Tabla 21. FEHIERRO: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015	71
Tabla 22. ACERO: Utilidades y ventas, 2011-2015.....	72
Tabla 23. ACERO: Crecimiento de Ventas y utilidades, 2011-2015.....	73
Tabla 24. Muestra de empresas importadoras: Ventas y utilidades, 2011-2015	74
Tabla 25. Muestra de empresas importadoras de acero inoxidable: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015 (%)	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena de producción de la industria metalmecánica	18
Figura 2. Ecuador, crecimiento anual de la economía, 2008-2015, (%)	21
Figura 3. Ecuador, Inflación anual, 2008-2015, (%)	22
Figura 4. Ecuador, estructura primario exportadora, 2002-2015, (%)	23
Figura 5. Participación de los productos manufacturados en el comercio exterior de países de la CAN, 2002-2015 (en %).....	24
Figura 6. Tasa arancelaria promedio ponderada de todos los productos de los países de CAN, 2004-2014	25
Figura 7. Detalle de barreras no arancelarias	39
Figura 8. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2004 – 2014, participación porcentual (%).....	50
Figura 9. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2004 – 2014, porcentaje de crecimiento	51
Figura 10. VAB, Crecimiento del subsector manufacturas de metales comunes y productos derivados del metal, periodo 2005-2014, (%)	52
Figura 11. Ecuador: Brecha de balanza comercial, 2006-2015.....	54
Figura 12. Ecuador: Coeficiente de apertura externo, 2006-2015.....	55
Figura 13. Ecuador: Porcentaje promedio de crecimiento de importaciones, periodo 2010-2015	58
Figura 14. Ecuador: Crecimiento anual de importaciones totales, capítulo 72 y barras de acero inoxidable, periodo 2009-2015	59
Figura 15. PROMESA_ Resultados 2011-2015	63
Figura 16. PROMESA_ Crecimiento anual 2011-2015	64
Figura 17. GERONETO, variables de resultados 2011-2015.....	65

Figura 18. Tabla 16. GERONETO, crecimiento de ventas 2011-2015.....	66
Figura 19: Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015	66
Figura 20. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015	67
Figura 21. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015	68
Figura 22. IMEHISPA: Ventas y utilidades, 2011-2015	69
Figura 23. IMEHISPA, Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015..	70
Figura 24. FEHIERRO: Ventas y utilidades, 2011-2015.....	71
Figura 25 . FEHIERRO: Crecimiento de utilidades y ventas, 2011-2015	72
Figura 26. ACERO: Ventas y utilidades, 2011-2015	73
Figura 27. ACERO: Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015	74
Figura 28. Muestra de empresas importadoras: Ventas y utilidades, 2011-2015	75
Figura 29. Muestra de empresas importadoras de acero inoxidable: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015 (%)	76

RESUMEN

Esta investigación buscó analizar las medidas de salvaguardia en comercio exterior que impuso el gobierno ecuatoriano a sus importaciones, en este caso de barras de acero inoxidable y su incidencia en las empresas importadoras de productos de acero en el cantón Guayaquil. En términos metodológicos se aplicó el deductivo, fue de tipo exploratorio con un diseño cuantitativo. La variable independiente fue salvaguardias a importaciones de acero inoxidable y la dependiente los resultados de empresas importadoras de acero de Guayaquil. La muestra analizada fue de 6 empresas con ventas entre tres millones y 30 millones, el estudio fue documental y se complementó con dos entrevistas a funcionarios de empresas del sector. Las principales conclusiones fueron las siguientes: **i)** Las importaciones de acero inoxidable fueron afectadas con medidas en el año 2015. En cinco empresas con ventas entre US\$ 3 y 30 millones anuales las ventas decrecieron junto con las utilidades e impuestos; **ii)** las barras de acero inoxidable fueron afectadas por una medida de certificación de conformidad de calidad del producto, para ello recién a inicios del año 2015 el INEN emitió la norma RTE-INEN-228, misma que determinó el proceso, parámetros, referentes y actores involucrados. Adicionalmente, en marzo del 2015 el COMEX emitió una medida que estableció una salvaguardia con recargos entre el 5 y 45% a determinadas partidas del grupo 7222 que correspondió a barras de acero inoxidable; **iii)** Las importaciones del capítulo arancelario 7222 que corresponde a barras de acero no es significativo en términos de montos importados, al año 2015 participaron con el 0.032% del total de importaciones y en el capítulo arancelario 72 (fundición de hierro y acero) fue el 1.11% del total. Durante el periodo la partida 7222 tuvo un crecimiento promedio anual del 13.19%

Palabras claves: Salvaguardias, importaciones, acero inoxidable, empresas importadoras en Guayaquil.

ABSTRACT

This research aimed to analyze the protective measures in foreign trade imposed by the Ecuadorian government to its imports, in this case of stainless steel bars and their impact on importers of it in the Guayaquil Canton. Methodologically was applied the deductive, exploratory with a quantitative design. The independent variable was a safeguard on imports of stainless steel and dependent was the sales of importers of steel Guayaquil. The sample analyzed was six companies with sales between three million until 30 million. The study was documentary and supplemented with interviews of two employees of companies. The main conclusions were as follows: i) Imports of stainless steel were affected by foreign trade measures in 2015. Five companies with sales between US \$ 3 and 30 million annually sales decreased along with utilities and taxes; ii) the stainless steel rods were affected by a measure of certification of conformity of product quality, for it only at the beginning of 2015 the INEM issued the RTE-INEN-228 standard, it determined the process parameters, references and stakeholders. Additionally, in March 2015 the COMEX issued a measure that established a safeguard surcharges between 5 and 45% to group certain items of 7222 which corresponded to stainless steel bars; iii) Imports of tariff heading 7222 corresponding to steel bars is not significant in terms of imported amounts to 2015 participated with 0.032% of total imports and the tariff chapter 72 (casting of iron and steel) was the 1.11% of the total. During the period 7222 the game had an average annual growth of 13.19%.

Key words: Safeguards, imports, stainless steel, steel importers in Guayaquil

INTRODUCCIÓN

El acero inoxidable es un importante insumo o bien intermedio en la industria metalmeccánica y naviera; la primera, sirve a su vez a un amplio conjunto de industrias como son la de servicios hospitalarios, de alimentos y bebidas y mobiliario. Es un producto 100% importado en Ecuador en forma de barras u otra presentación y se procesa internamente según el producto final requerido.

No obstante que las materias primas no están teóricamente en la lista de productos importados candidatos a barreras arancelarias de cualquier tipo, el país incorporó algunos elementos de comercio exterior orientados a desincentivar estas importaciones entre otras.

Las barras de acero inoxidable son un producto intermedio que se importan para ser utilizarlo de acuerdo a la necesidad de cada industria sea esta de servicio hospitalario, mobiliario, bebidas, comida o directamente para la construcción.

La presente investigación, a nivel de estudio exploratorio busca establecer la incidencia entre las medidas de comercio exterior tomadas a partir de marzo del 2015, los cuales afectaron las importaciones de barras de acero inoxidable y su impacto en las empresas importadoras del sector ferretero en la zona norte de Guayaquil.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA

ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN BARRAS DE ACERO INOXIDABLE Y SU IMPACTO EN LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DE LA ZONA NORTE DE GUAYAQUIL.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La economía ecuatoriana presenta un alto coeficiente de apertura externa expresada en la relación de su comercio exterior dividido para el Producto Interno Bruto (PIB) lo que indica la alta dependencia de su desempeño económico en función de su comercio exterior por ser un país principalmente primario exportador, donde alrededor del 95% de sus exportaciones son productos del sector primario y alrededor de un 5% del sector de la manufactura(Banco Mundial, 2016).

Lo anterior indica que la mayor parte de los productos que se consumen en el país sean bienes de consumo final o de consumo intermedio que en este caso corresponde a las barras de acero inoxidable clasificadas en la partida arancelaria 7222 provienen principalmente de importaciones. Ecuador tiene una industria siderúrgica

con producción de varilla y acero laminado para la industria de la construcción y metalmecánica pero no de acero inoxidable que principalmente es utilizado en la industria metalmecánica y constituye un rubro de menor proporción en las importaciones del capítulo 72.

Por su condición económica de país primario exportador que implica que sus exportaciones son productos típicos con precios altamente oscilantes en función de la economía internacional. Cuando sus ingresos por ventas decaen, el país está haciendo permanentemente ajustes a sus compras internacionales para ello se utilizan las denominadas medidas de comercio internacional que pueden ser arancelarias y no arancelarias, estas últimas se clasifican en técnicas y no técnicas.

En los últimos cinco años se mantuvieron e incorporaron mecanismos para limitar las importaciones por varios medios, uno el encarecimiento por medio del sobretasas arancelarias y otro el desincentivo por medio de la incorporación de medidas no arancelarias que dilatan los procesos de importación y añaden costos de transacción a las mismas, entre estas las licencias de importación y certificaciones.

Las barras y perfiles de acero son un producto intermedio que se importan para el consumo de la industria metalmecánica, con ellas construyen mobiliario, además de aplicaciones en instalaciones industriales y otros usos análogos.

La presente investigación busca explorar el impacto de las restricciones a importaciones de las barras de acero inoxidable en el sector comercial especializado de la ciudad de Guayaquil.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es el impacto de las medidas de comercio exterior a la importación de barras de acero inoxidable en la industria de metalmecánica y comercio especializado de la ciudad de Guayaquil?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuáles fueron las medidas de comercio exterior que afectaron las importaciones de las barras de acero inoxidable en Ecuador?
- ¿Qué cambios existieron en el comportamiento de las importaciones del capítulo arancelario correspondiente al rubro en estudio durante el periodo 2010 al 2015?
- ¿Cuál fue el impacto de las medidas de comercio exterior en la industria metalmecánica y de comercio especializado de Guayaquil?

1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Objetivo General

Establecer la incidencia de las medidas de comercio exterior aplicadas a la importación de barras de acero inoxidable en empresas de comercio especializado de la ciudad de Guayaquil.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Recopilar información sobre medidas de comercio exterior que afectaron las importaciones de las barras de acero inoxidable en Ecuador durante el periodo 2010 al 2015.
- Demostrar mediante estadísticas de comercio exterior el comportamiento de las importaciones del capítulo arancelario correspondiente al rubro en estudio durante el periodo 2010 al 2015.
- Analizar el impacto de las medidas de comercio exterior en la industria metalmecánica y de comercio especializado de Guayaquil.

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Desde el enfoque teórico, la investigación no pretende aportar a la construcción de teorías, pero si a la discusión teórica del impacto de las medidas de comercio exterior en una economía altamente dependiente de los insumos externos como es Ecuador; por ello amerita establecer el alcance teórico sobre el tema.

Desde la política pública, la medida de comercio exterior fue tomada para buscar equilibrios en la balanza comercial, el trasfondo es un proceso selectivo de sustitución de importaciones, por ello se deberá revisar si ciertamente existió una alternativa local para suplir el insumo que dejo de ser importado o sencillamente se encareció por no haber una oferta local.

En cuanto a lo práctico, se justifica totalmente por ser una investigación que revisa una medida real aplicada en una industria con una importante participación en su sector y su incidencia en el fortalecimiento de la empresa local.

La industria del Ecuador es poco diversificada, entre la de mayor relevancia está la industria metalmecánica dedicada a la producción de bienes para usos variados. Este proyecto está sujeto al análisis económico de las salvaguardias en barras de acero inoxidable. Esto debido a eventuales afectaciones en las medidas de comercio exterior y la incidencia que ha causado en los importadores ecuatorianos. El análisis

pretende demostrar la forma en que afectaron las salvaguardias a los importadores guayaquileños de barras de acero inoxidable.

1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Periodo: 2010 al 2015

Sector Geográfico: Guayaquil.

Campo: Comercio Exterior

Área: Comercial

Aspectos: Salvaguardias a los aranceles.

Tema: Análisis de las salvaguardias en barras de acero inoxidable y su impacto en las importaciones del sector ferretero de la zona norte de Guayaquil.

1.8 HIPÓTESIS

La incorporación de medidas de comercio exterior en la importación de barras de acero inoxidable en la zona norte de Guayaquil ha tenido una afectación negativa en las empresas importadoras de acero con sede en el cantón Guayaquil.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

Como antecedente del estudio es pertinente iniciar con la ubicación de la metalurgia de acuerdo a la clasificación tecnológica, así como las tendencias de la industria a nivel mundial y en países en desarrollo como es Ecuador, entre otros temas.

2.1.1 Clasificación de la industria

La Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) realizó una clasificación de las industrias a partir del uso intensivo de mano de obra; de ella se concluyó que de acuerdo al nivel tecnológico es la ubicación en los diferentes países (Tabla 1).

En la clasificación de baja tecnología están productos derivados del tabaco, vestuario, textiles, alimentos y bebidas, productos de madera, muebles, imprentas y otras industrias manufactureras no clasificadas. En general estas industrias están en los países en desarrollo o están migrando a estos países.

En el nivel de tecnología intermedia están entre otras la de metales básicos y productos metálicos; en esta clasificación se ubica el objeto de la investigación que es el acero inoxidable.

La ONUDI indica en su artículo que estas industrias constituyen un nicho para los países de ingresos medios y medio altos en vías de industrialización como es el caso de Ecuador (ONUDI, 2016, p. 43). Estas industrias aunque no generan mayor empleo si involucran alta productividad que generaría recursos para otras inversiones.

Tabla 1. Clasificación de industrias según grupo tecnológico

Descripción CIU	Abreviatura	Grupo tecnológico
Alimentos y bebidas	Alimentos y bebidas	Baja tecnología
Productos derivados del tabaco	Productos derivados del tabaco	Baja tecnología
Textiles	Textiles	Baja tecnología
Vestuario	Vestuario	Baja tecnología
Productos de madera (sin incluir muebles)	Productos de madera	Baja tecnología
Productos de papel y cartón	Papel	Baja tecnología
Impresión y publicación	Impresión y publicación	Baja tecnología
Muebles, industria manufacturera	Muebles	Baja tecnología
Coque, productos refinados de petróleo y combustible nuclear	Coque y petróleo refinado	Tecnología intermedia
Productos de caucho y plástico	Caucho y plástico	Tecnología intermedia
Productos minerales no metálicos	Minerales no metálicos	Tecnología intermedia
Metales básicos	Metales básicos	Tecnología intermedia
Productos metálicos	Productos metálicos	Tecnología intermedia
Químicos y productos químicos	Químicos	Alta tecnología
Maquinaria y equipos, equipo de oficina, contabilidad y computación	Maquinaria y equipos	Alta tecnología
Maquinaria y aparatos eléctricos y equipos de radio, televisión y comunicaciones	Maquinaria y aparatos eléctricos	Alta tecnología
Instrumentos médicos, de precisión y ópticos	Instrumentos de precisión	Alta tecnología
Vehículos automotores, remolques, semiremolques y otros equipos de transporte	Vehículos automotores	Alta tecnología

Fuente: ONUDI, 2013, Informe sobre el desarrollo industrial,

2.1.2 Tendencias mundiales de la industria manufacturera

Los informes de ONUDI correspondientes al año 2013 y 2016 indican que en la industria manufacturera mundial existen importantes tendencias que están generando y generaran modificaciones en la estructura intersectorial de la economía de países tanto desarrollados como en desarrollo, entre los principales elementos del informe del año 2013 (ONUDI, 2013, p. 1) se citan los siguientes:

- En el mundo, la industria manufacturera constituye un componente principal en la generación de empleo; a nivel global uno de cada seis puestos de trabajo dependen de esta industria; se estima que en el año 2013, el sector generó alrededor de 500 millones de puestos de trabajo en el mundo.
- La industria manufacturera está cambiando de domicilio, la tendencia es el incremento del empleo en este sector en los países en desarrollo y el descenso del mismo en los países desarrollados; cabe mencionar que en estos países esta caída del empleo es compensado por las nuevas plazas en servicios vinculados con la manufactura.
- Esta transición genera una oportunidad para los países en desarrollo como es el de acoger a la industria de baja tecnología, entre ellas la agroindustria, textil y confecciones.

- Los países de ingreso medio como es el caso de Ecuador puede beneficiarse accediendo a industrias de metales básicos y fabricación de metales, que ofrecen bienes intermedios con alta demanda por parte de industrias de alta tecnología. Por ello Ecuador promueve su agenda de desarrollo industrial haciendo énfasis en estas industrias.
- Las industrias de alta tecnología con muchas posibilidades de acumulación de capital e innovación buscan el contexto de los países desarrollados.

El informe de la ONUDI correspondiente al año 2016 (ONUDI, 2016, p. 1) que hace énfasis en la tecnología, innovación, inclusión social y sostenibilidad ambiental, resume las tendencias del desarrollo industrial, como se presenta a continuación:

- El crecimiento en el desarrollo industrial requiere no solamente un aumento del ingreso, sino también políticas objetivas para la promoción de la inclusión social y el cuidado del ambiente.
- El crecimiento futuro de los países en desarrollo es la transición desde industrias con actividades intensivas en mano de obra hacia intensivas en capital y tecnología.

- La tecnología y bienes de capital son estratégicas para el crecimiento de la manufactura en todos los países.
- La diversificación industrial puede aportar a una mayor estabilidad y celeridad en alcanzar crecimientos de la economía.

2.1.3 Estudios sobre importaciones e importaciones de acero inoxidable

La sustitución de importaciones como política para alcanzar el desarrollo económico del Ecuador. Caso de estudio: Ecuador-Corea del Sur: Es una investigación realizada por Germán Huayamave (USM, 2014), compara la evolución del comercio exterior de Ecuador y Corea del Sur. Es un estudio descriptivo y comparativo entre ambos países. El análisis y conclusiones son los siguientes:

- A finales de la década de los cincuenta las importaciones ecuatorianas fueron por US\$ 141 millones, las exportaciones por US\$ 99 millones y el Saldo de la Balanza Comercial fue de US\$ 43 millones de dólares. En Corea del Sur estos agregados fueron por US\$ 20 millones, US\$ 304 y US\$ -284 millones de dólares.
- A finales de la década de los sesenta el Saldo de la Balanza Comercial fue de US\$ -49 millones en Ecuador y de US\$ -1.200 millones en Corea del Sur.

- A finales de la década de los setenta el Saldo de la Balanza Comercial fue de US\$ 504 millones en Ecuador y de US\$ - 5.282 en Corea.
- A finales de la década de los ochenta las importaciones ecuatorianas fueron por US\$ 2.354, las exportaciones por US\$ 1.855, el Saldo de la Balanza Comercial por US\$ 499. En Corea los mismos agregados fueron de US\$ 62.377, 61.465 y 912 millones respectivamente; como se aprecia. En tres décadas Corea del Sur que partió de una base inferior a Ecuador multiplico sus exportaciones por 26 veces, sus importaciones por 33 veces y obtuvo un superávit en el Saldo de la Balanza Comercial.
- Al año 2013, Ecuador tuvo exportaciones por US\$ 24.958 millones de dólares, importaciones por US\$ 27.305 y Saldo de Balanza Comercial por US\$ -2.347. Corea del Sur tuvo iguales agregados por US\$ 559.632 millones, US\$ 515.584 y Saldo de Balanza Comercial por US\$ 44.048.
- Aunque al año 2013 se disminuyó la brecha de crecimiento entre ambos países, es indudable que las políticas comerciales y económicas aplicadas por Corea del Sur obedecieron a una clara estrategia de desarrollo y posicionamiento competitivo en el mundo.

El proteccionismo y el desarrollo industrial: Una primera aproximación: Es un artículo escrito por Marco Naranjo y publicado en Análisis Sectorial, quinto boletín (FLACSO-MIPRO, 2010). Se expresa sobre lo agresivo que es la desigualdad de términos de intercambios para los países primario-exportadores, mismos que exportan materias primas con escaso valor agregado e importan productos terminados con cada vez mayor valor agregado.

Esta desigualdad, genera desequilibrios estructurales en balanza comercial. Para contrarrestar esta situación se aplican las políticas proteccionistas que buscan generar las condiciones para una maduración de la industria local.

No obstante que fue David Ricardo quien teorizó sobre las bondades del libre comercio, a mediados del siglo XIX Estados Unidos y Alemania impusieron políticas proteccionistas que tuvieron como meta el ser exportadores de productos manufacturados y no de materias primas.

En base a este pensamiento proteccionista, durante el periodo del presidente Lincoln se prohibió exportar algodón, se liberó a esclavos y se restringieron importaciones de manufacturas con el propósito de generar un desarrollo industrial en Estados Unidos. Este programa fue ampliamente cuestionado y generó conflictos internos, aunque con éxito para el proteccionismo.

Actualmente, quienes se oponen al proteccionismo son justamente los países industrializados, quienes ya tienen un sistema industrial maduro y autoregenerador que justamente necesita de fronteras abiertas para distribuir; por tanto las políticas proteccionistas en otros países son contrarias a sus intereses.

Para Latinoamérica recién fue a partir de la década de 1950 con el advenimiento de Raúl Prebisch a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que los países de esta parte del continente buscaron recuperar el tiempo perdido para el desarrollo y salir del esquema primario exportador.

La estrategia cepalina fue particularmente exitosa en Ecuador que pasó de tener pocas fábricas a una importante gama de industrias que inclusive sobrepasaron las expectativas iniciales.

Como fruto de este proceso el país tiene una importante industria siderúrgica, automotriz y metalmecánica, además de la química y farmacia, llantas, alimentos, fibras sintéticas, electrodomésticos, todo esto en el marco del modelo de industrialización de CEPAL.

Aunque el concepto fue interesante, la aplicación no tanto, por cuanto no se desarrollaron cadenas de valor, de tal forma que fue una industria altamente consumidora de bienes intermedios de origen importado, lo que generó limitaciones y subordinación a la existencia de abundancia de divisas a partir de las exportaciones de bienes primarios.

El sector metalmeccánico: Algunos puntos a ser tomados en cuenta:

Es un artículo escrito por Argothy&Villarruel (2010). En que se especifica que el principal proveedor de materia prima para este sector es la siderurgia, por tanto existe un vínculo en la cadena de valor de ambas industrias.

La madurez de la industria metalmeccánica es una de las evidencias del nivel de industrialización de un país; por tanto siempre se tiende a su protección, para que de esta manera tenga un entorno más propicio para su desarrollo. Una recopilación de las políticas de apoyo a estas industrias en Ecuador se detalla a continuación:

- **Políticas para el desarrollo productivo:** Implica cambios en el marco regulatorio, mejoramiento del proceso logístico, facilitar el acceso a insumos y materias primas, reducción de trámites, planificación comercial, ampliación de servicios públicos, desincentivar la competencia desleal.
- **Desarrollo empresarial:** Soporte para la formación de gremios, capacitación en desarrollo de clústeres y encadenamientos productivos, impulsar la asociatividad para mejorar competitividad por medio de reducción de costos de producción, transporte y transacción y acceso a líneas de crédito productivo.

- **Capital físico:** Impulsar mejoramiento de infraestructura vial y transporte, mayores puntos de salida para el comercio exterior, acceso a tecnología de telecomunicaciones por medio de la conectividad.
- **Capital humano:** Fomentar la formación y capacitación especializada en el sector de metalmecánica e impulsar el fomento del uso de idioma inglés para aprovechar las Tecnologías de Información y Comunicación.
- **Fomento de financiamiento:** Poner a disposición del sector una línea de crédito en plazos adecuados para el financiamiento de capital de trabajo, activo fijo y exportaciones.
- **Incremento del consumo de acero:** identificar las industrias con alto consumo de acero para impulsarlas y generar una reacción positiva al encadenamiento.

2.1.4 Cadena de producción de la industria metalmecánica

La cadena de producción de la industria metalmecánica es ampliamente generosa en cuanto a los diferentes subsectores y ramas que involucra, por tanto constituye uno de los ejes multiplicadores de la economía como se presenta en la figura 1.

Como materias primas recibe insumos desde la electrónica, siderurgia, aluminio, lonas, textiles y cauchos, pintura, bronce, plásticos y fundición.

En el eje de ingeniería recibe servicios de investigación y desarrollo, diseños específicos y cumplimiento de normativa. Como piezas mecánicas recibe fabricación y armado de motores, incorporación de accesorios electrónicos y eléctricos.

Como elaboración de subconjuntos recibe módulos y sistemas, sistema hidráulico, electrónico, electromecánico, transformadores y sistema neumático. Como ensamble y soldadura recibe soldadura final, pintura, armado y embalaje.

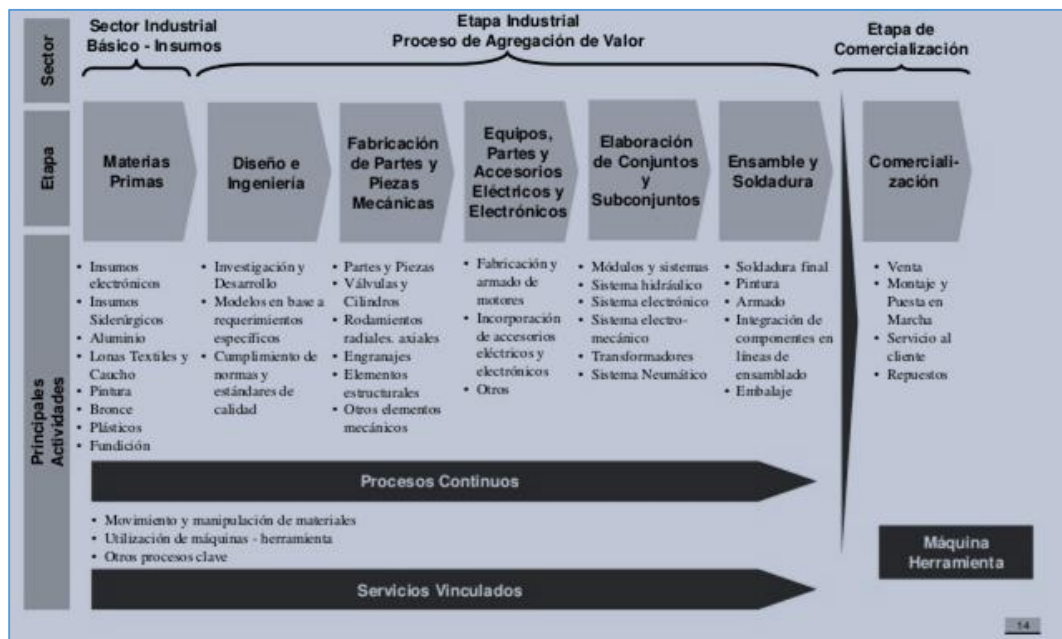


Figura 1. Cadena de producción de la industria metalmeccánica

Fuente: UIA, 2008, Debilidades y Desafíos Tecnológicos del Sector Productivo. Argentina.

2.1.5 El contexto socio-económico del Ecuador

Para una adecuada lectura de los resultados de la investigación es necesario revisar el contexto socio económico existente en el Ecuador en los últimos años.

En el aspecto poblacional, se estimó al año 2015 que la población ecuatoriana fue de 16'144.363 habitantes con un crecimiento promedio del periodo de 1.64 %, un aspecto relevante es que el país que tuvo una de las tasas de crecimiento más altas de la región presenta una constante desaceleración de la misma. En el año 2010, año del censo de población se calculó en 1.64 %, al año 2015 se estimó en 1.53 % (tabla 2).

En cuanto a economía, el promedio del Producto Interno Bruto (PIB) en precios constantes del año 2010 fue de US\$ 76.5 mil millones para el periodo 2008-2015. En el año inicial del análisis fue por US\$ 66.8 y al año 2015 se calculó en US\$ 86.1, teniendo un incremento neto en valores absolutos de US\$ 19.3 mil millones equivalente a un 29 % de incremento desde el 2008 (tabla 2).

Tabla 2. Ecuador: Población y Producto Interno Bruto, 2008-2015

Año	Población:		PiB precios constantes (US\$ 2010)	Crecimiento del PIB (%)	PIB per cápita precios constantes (US\$ 2010)
	Población	Crecimiento (%)			
2008	14.512.402	1,70%	66.808.366.776	6,36%	4.624,18
2009	14.756.424	1,67%	67.186.830.557	0,57%	4.573,24
2010	15.001.072	1,64%	69.555.367.000	3,53%	4.657,30
2011	15.246.481	1,62%	75.028.081.292	7,87%	4.943,45
2012	15.492.264	1,60%	79.261.137.178	5,64%	5.140,32
2013	15.737.878	1,57%	82.870.352.926	4,55%	5.291,41
2014	15.902.916	1,53%	85.915.823.595	3,67%	5.402,52
2015	16.144.363	1,53%	86.165.289.702	0,29%	5.337,17
Promedios		1,61%	76.598.906.128	4,06%	4.996,20

Fuente: Banco Mundial
Elaborado por: Ingrid Gordillo

El crecimiento de la economía en relación a la población como recurso, se lo presenta en la figura dos, indica que en términos generales siempre estuvo por encima del crecimiento poblacional lo que equivale a un crecimiento positivo real.

Los periodos anuales en que esto no se cumplió son focalizados, como fue el año 2009 en que la economía creció solamente en un 0.57 % muy por debajo de la población que lo hizo en 1.67 %. Lo mismo ocurrió en el año 2015 que con un crecimiento de la población del 1.53 %, el desempeño económico alcanzó apenas al 0.29 % equivaliendo esto a un crecimiento negativo real.

Cabe destacar que la economía ecuatoriana viene desacelerándose de manera importante desde el año 2011 que alcanzó el máximo crecimiento del periodo analizado; analistas e instituciones

multilaterales de desarrollo indican que al año 2016 el crecimiento será negativo en términos nominales por tanto mucho más en términos reales.

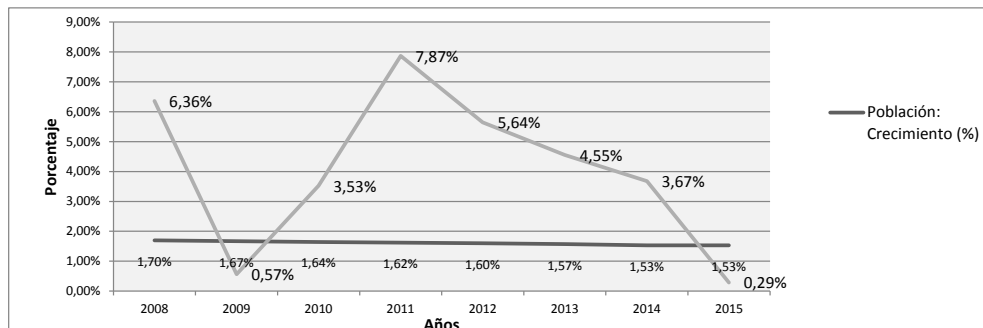


Figura 2. Ecuador, crecimiento anual de la economía, 2008-2015, (%)

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Ingrid Gordillo

En un país en que la moneda de circulación es el dólar de Estados Unidos, que no le deja mayor margen de instrumentación en política monetaria, salvo el control de la inflación, misma que incide directamente en la competitividad del país.

A diferencia de la época del Sucre con una inflación galopante, en la época del dólar, esta se mantiene relativamente controlada, siendo el promedio del periodo del 4.62 %, el mayor nivel se lo alcanzó en el año 2008 y el menor en el año 2013. Al término del año 2015 fue del 3.97 % (figura 3).

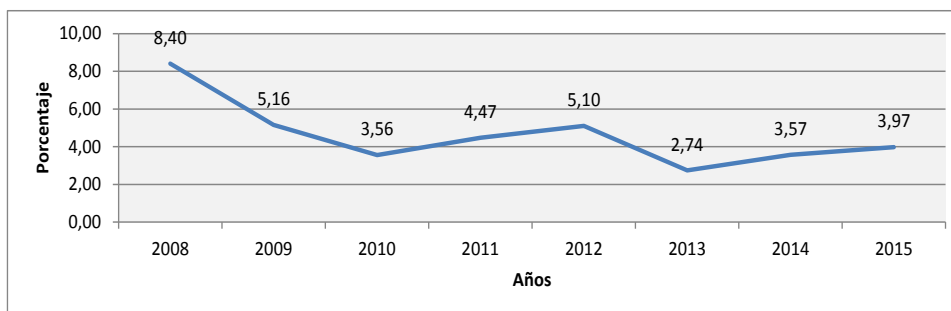


Figura 3. Ecuador, Inflación anual, 2008-2015, (%)

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Un aspecto de fondo y que define al Ecuador como un país primario exportador es la estructura de su comercio exterior caracterizada por ser importador de productos manufacturados y exportador principalmente de productos originarios del sector primario.

La figura cuatro cubre el periodo 2002-2015, indica lo poco que ha cambiado la matriz productiva del Ecuador, con importaciones de productos manufacturados en parámetros del 84.46 al 72.57 % del total de las mercancías importadas. Esto si bien es cierto tuvo un cambio aunque mínimo no carente de relevancia y es la disminución de esta composición que al año 2015 fue del 76.32 %, mientras que en el año 2002 fue del 84.46 %.

Este cambio de alrededor ocho puntos porcentuales puede ser fruto de los esfuerzos para disminuir la dependencia del país del sector primario, por su bajo nivel de valor agregado, así como también por el riesgo inherente en pérdida de términos de intercambio.

En cuanto a exportaciones de productos manufacturados, el país no ha hecho mucho al respecto, al año 2002 el nivel fue del 10.34%,

mientras que al año 2015 fue del 7.67% (figura 4), con una aparente disminución, que podría también ser solo un efecto nominal por la incidencia del precio del petróleo en la composición de la canasta de productos exportables del país.

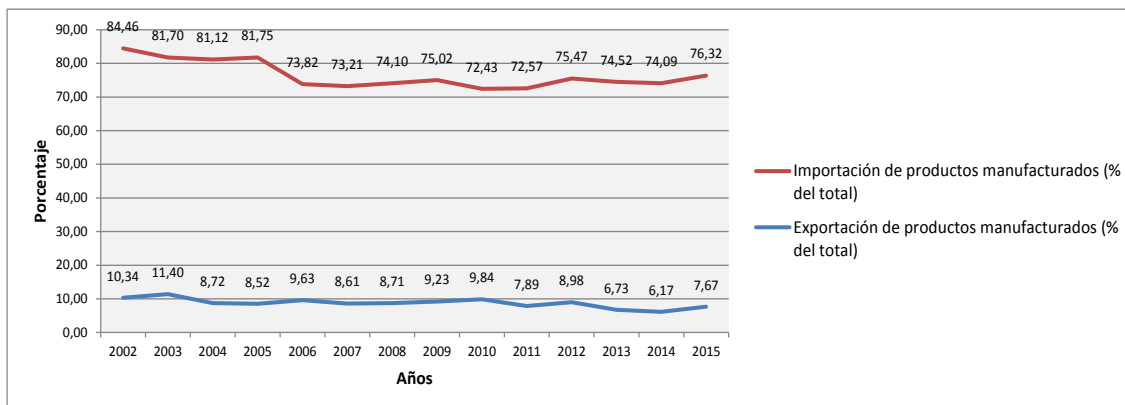


Figura 4. Ecuador, estructura primario exportadora, 2002-2015, (%)

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) tienen una estructura de comercio exterior no muy diferente, con alta dependencia de productos importados. Al año 2014, el mayor porcentaje de exportaciones de productos manufacturados lo tuvo Colombia con un 17.65%, seguido de Perú (14.71%), Ecuador con el 6.17% muy cercano a Bolivia con un 3.57% (figura 5).

Por el lado de las importaciones, el mayor porcentaje lo tuvo Bolivia con un 79.19%, seguida por Colombia (74.70%), Ecuador con un 74.09% y Perú con 72.77% (figura 5). Todo esto muestra, que la economía de un país no está aislada, sino que es el reflejo de lo que ocurre en la región.

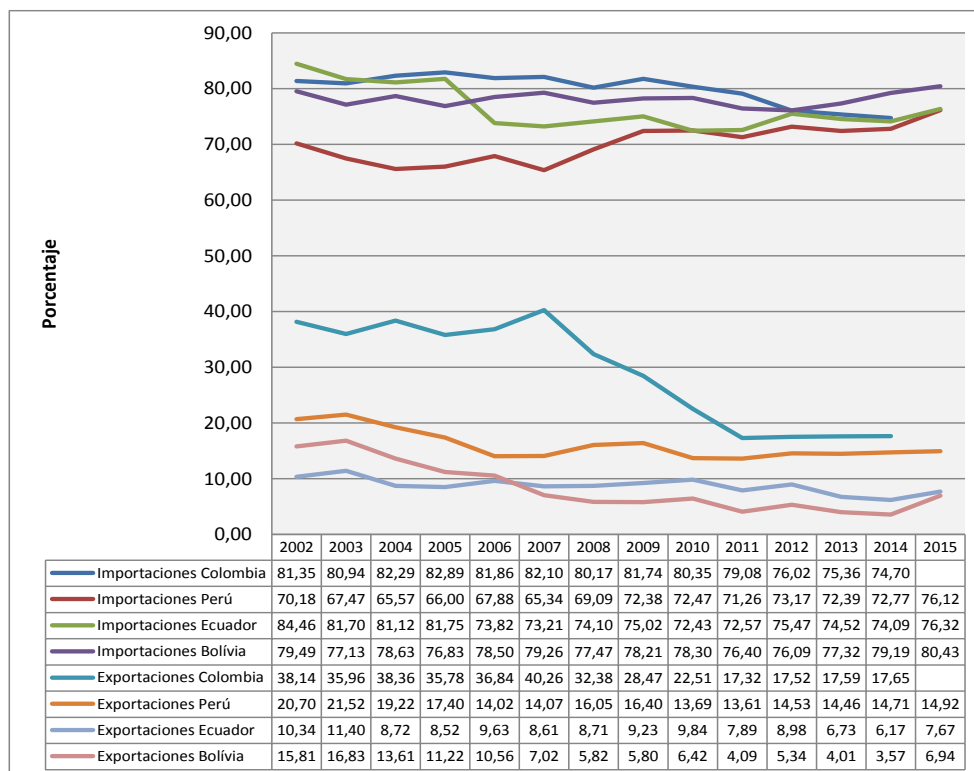


Figura 5. Participación de los productos manufacturados en el comercio exterior de países de la CAN, 2002-2015 (en %)

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Al igual que la tendencia mundial, los países de la CAN han mostrado una sostenida tendencia a disminuir sus aranceles nacionales. Al año 2014 el más alto lo tiene Ecuador con un 5.15%, Bolivia (4.49%), Colombia (4.21%) y el más bajo en Perú con 1.43% (figura 6). Con excepción de Perú, existen pocas diferencias en los niveles arancelarios de los países andinos.

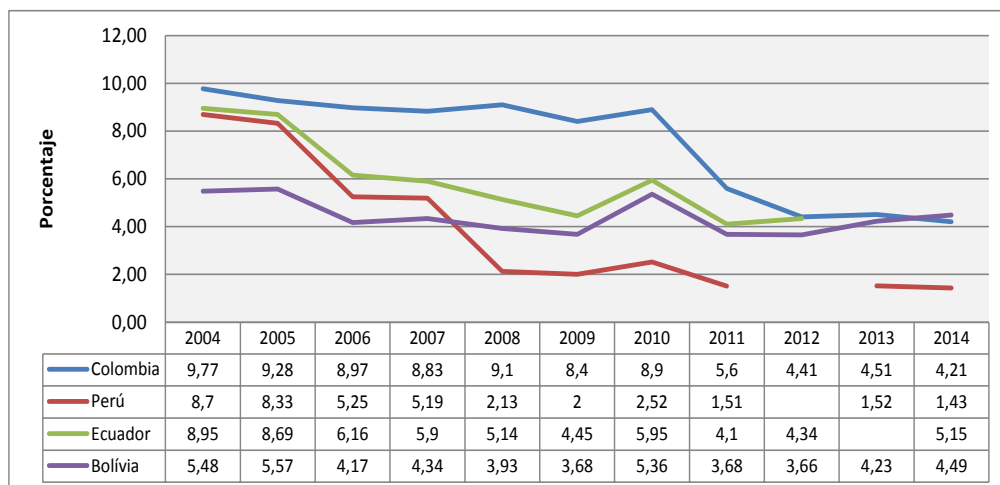


Figura 6. Tasa arancelaria promedio ponderada de todos los productos de los países de CAN, 2004-2014

Fuente: www.datos.bancomundial.org/ecuador

Elaborado por: Ingrid Gordillo

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 El acero

Uno de los ejes de la industria es la producción del acero que es el insumo presente en la mayor cantidad de industrias, iniciando por la construcción.

Realmente no es un metal, sino el resultado de la aleación de un metal básico como es el hierro y pequeñas cantidades de otros elementos, entre ellos 1% de carbono, que le añade dureza y elasticidad. Algunos aceros especiales contienen en pequeñas dosificaciones cromo, níquel, titanio o vanadio (San Zapata, 2013, p.5).

El acero a diferencia del hierro tiene una gran resistencia que es fruto de la aleación; la abundancia de hierro en la naturaleza le da preeminencia al acero.

Al año 2014, el 94.83% de la producción mundial de acero se concentró en 17 países; de ellos China tiene el liderazgo, produce el 51.43% del acero mundial, lo que le confiere capacidad predominante en el mercado siderúrgico. En segundo lugar aunque con cerca de 44 puntos porcentuales sigue Japón con el 7.31%. En tercer lugar, Estados Unidos con el 5.82%, India con el 5.71%, Corea con el 4.72 5, Federación Rusa tiene el 4.64%.

De Europa son importantes productores Alemania, Turkía, Italia, Francia, España, Ucrania, reino Unido y Polonia. En América Latina están Brasil y México.

Tabla 3. Acero: Producción media mensual por país, miles de toneladas métricas

Países	2014	Participación
China	64.920	51,43%
Japón	9.222	7,31%
Estados Unidos	7.348	5,82%
India	7.211	5,71%
Corea, Republica de	5.961	4,72%
Federación Rusa	5.860	4,64%
Alemania	3.579	2,84%
Turkía	2.829	2,24%
Brasil	2.826	2,24%
Italia	1.978	1,57%
México	1.583	1,25%
Francia	1.345	1,07%
España	1.183	0,94%
Canadá	1.061	0,84%
Ucrania	1.054	0,83%
Reino Unido	1.011	0,80%
Polonia	733	0,58%

Fuente: Ine.es, 2015
Elaborado por: Ingrid Gordillo

2.2.2 El acero inoxidable

El acero inoxidable “es una aleación de hierro con contenido de cromo (10.5%) y carbono (1.2%), con esto se genera una capa protectora superficial autoregenerable y proporciona la resistencia a la corrosión” (EuroINox, 2011, p.4).

Las propiedades principales de este material es su resistencia a la corrosión, alto valor estético, resistencia al calor, bajo costo de ciclo de vida total, reciclable, fácil limpieza, biológicamente neutro, adecuada

relación resistencia-precio. La clasificación de los principales aceros es la siguiente:

Tabla 4. Clasificación del acero inoxidable

Tipo	Aleación
Austenítico	Hierro, cromo níquel, carbono < 0.1%, amagnético en condiciones de suministro. Es el 65% del utilizado mundialmente.
Ferrítico	Hierro, cromo, carbono < 0.1%, magnético.
Martensítico	Hierro, cromo, carbono > 0.1%, magnético y endurecible.
Dúplex	Hierro, cromo, níquel, estructura austenoferrítica y magnético.

Fuente: WorldInox, 2013, Qué es el acero inoxidable, p.4.

2.2.3 El comercio internacional

La investigación gira alrededor del comercio internacional por ello se realiza un recorrido por las principales teorías del comercio internacional desde los años 1500 a la fecha, iniciando desde el Mercantilismo, como sigue:

Periodo Mercantilista: Este periodo que aproximadamente cubre entre los años 1500 a 1800, estuvo en el apogeo de la Europa colonialista, que se caracterizó por exploraciones geográficas, surgieron los comerciantes como una clase social, hubo abundancia de metales preciosos y la forma política fue el estado-nación.

En este periodo fue particularmente destacable la necesidad de metales preciosos como una visión del Estado y su crecimiento como símbolo de poder, el trabajo se reconoció como el factor crítico de producción, se requería una balanza comercial positiva y favorables términos de intercambio (González, 2011).

Por lo anterior, los mercantilistas buscaron maximizar la tenencia de oro, plata y otros metales preciosos para ello debían controlar su salida por las fronteras. Otra política fue limitar las importaciones de bienes manufacturados al mínimo. Se prefirió la importación de materias primas y exportación de bienes finales.

La preferencia de importación de materias primas y exportación de bienes manufacturados tenía como objetivo una oferta exportable con alto valor agregado local para dinamizar el empleo interno (González, 2011).

Teoría de la ventaja absoluta: La registró Adam Smith en su obra la Riqueza de las Naciones, escrito en el auge de la Revolución Industrial en el siglo XVIII, tuvo como bases sus observaciones basadas en una economía fundamentalmente agrícola y en proceso de industrialización con una limitada oferta de productos e intenso uso de mano de obra, propuso lo siguiente:

Los países deberían optar por la especialización en la exportación de productos o industrias en que tengan una clara ventaja absoluta; esto es, donde su producción alcanza los mayores niveles de eficiencia, por tanto con especialización de

mano de obra se lograría una adecuada economía de escala por el efecto de la centralización de la producción(Mankiw, 2012).

La ventaja absoluta puede ser de dos tipos, una por efectos naturales, cuando las condiciones geográficas e históricas hayan facilitado una especialización sea por los recursos naturales disponibles o por coyunturas particulares. También podría ser adquirida que es el resultado de la incorporación tecnológica en el producto o proceso que le otorga una diferenciación positiva con respecto a su competencia.

Teoría de la ventaja comparativa: David Ricardo tomó la teoría propuesta por Smith y la extendió en el sentido de no requerirse la presencia de ventajas absolutas, incluyó el concepto de ventajas comparativas, que se dan cuando cada país tiene una determinada especialización en una línea de producción con lo que se pueden establecer intercambios mutuamente beneficiosos.

El Establecer las ventajas debería identificar los sectores, subsectores o ramas donde la ganancia se maximiza y dedicarse a esos rubros e importar aquellos donde no exista la misma. La teoría de las ventajas comparativas establece que no siempre es posible una autosuficiencia en la producción y la necesidad de la interdependencia(Mercado, 2000).

Teoría de la localización: Se basa en la disponibilidad de los recursos naturales, su distribución existente y eventuales limitaciones lo que determina que cada país tenga diferentes condiciones, recursos, factores y necesidades para determinada producción, esto conduce a la especialización en ciertas ramas o industrias donde existe una función de acumulación de capital y evolución tecnológica (Mankiw, 2012).

Teoría del comercio interregional: Se complementa con la teoría de localización en que producto de la localización del recurso se requiere un intercambio entre los países que conforman una región en función de su especialización (Mercado, 2000).

Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O): Es una consecuencia del intercambio entre las naciones, en que bajo condiciones de libre mercado existe la tendencia al equilibrio, y la disminución de costos y precios absolutos en el largo plazo. Como un resultado del comercio internacional que aproxima el costo de los factores en función de combinaciones óptimas para cada país por efectos de la ley de proporción de los factores; aspecto que impulsa la especialización (Torres Gaytan, 2005).

Teoría de la competitividad: Michael Porter es uno de los autores con mayores aportes en la construcción de esta teoría “es la capacidad de

mantener e incrementar la participación de un país en mercados internacionales y paralelamente a esto, mejorar sostenidamente los niveles de vida de su población en base al crecimiento de la productividad” (Suñol, 2006). Una definición más amplia es la siguiente:

La competitividad es un proceso de sostenido incremento de la productividad al nivel de las mejores prácticas internacionales. En el nivel micro es necesario alcanzar patrones de eficiencia propio de los sistemas productivos y de mejores prácticas de calidad mundial, para ello debe haber un permanente proceso de innovación de las empresas. Esto se logra mediante políticas de modernización empresarial en lo relativo a la tecnología, el equipamiento, la organización productiva y construcción de adecuadas relaciones laborales. En lo mesoeconómico se requerirá un conjunto de políticas de modernización (De Paula Gutierrez, 1999).

Teoría de la demanda representativa: Propuesta por Linder en la década del sesenta, parte de un análisis de países de similar estatus económico y social y elevado intercambio comercial, en que el sector primario se basa en la presencia de dotaciones factoriales, en el secundario por una importante demanda interna que permita que la industria alcance un determinado desarrollo en cuanto a su escala, por su esfuerzo de innovación y sostenibilidad del proceso. Todo esto constituye una industria dinámica, su oferta productiva debe ser exportada a una economía con similares características(López Martínez, 2003).

2.2.4 Instrumentos de comercio internacional

El comercio internacional dispone de un conjunto de instrumentos que han evolucionado a partir de la historia del intercambio, y que se han

ido perfeccionando hasta la fecha, entre ellos están los que ejercen una acción impulsadora del comercio y otro de tipo restrictivo del comercio.

Cabe destacar, que aunque exista el discurso del libre comercio, este es un principio utópico que no siempre es posible, de tal forma que aun los países desarrollados disponen de marcos regulatorios que permiten que sus agentes puedan impugnar el ingreso de determinadas importaciones bajo alegatos restrictivos.

Tabla 5. Instrumentos de comercio internacional

ACCIÓN	INSTRUMENTOS
Impulsadora	Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)
	Acuerdos Comerciales
	Acuerdo Comercial de Alcance Parcial
	Acuerdo comercial regional
	Acuerdo comercial preferencial
	Tratado de libre Comercio
	Unión aduanera
	Dumping
Restrictiva	Arancel
	Contingente
	Guerra comercial
	Salvaguardia económica
	Argumento de industria naciente
	Barreras no arancelarias

Fuente: UNCTAD, 2015, Instrumentos de comercio.

Entre los instrumentos impulsores del comercio exterior se detallan cada uno a continuación:

- **Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC):** Es un mecanismo de cooperación comercial para los países en desarrollo (Sur-Sur), sus objetivos son buscar la constitución de empresas transnacionales propias, alcanzar una mayor participación de América Latina en las rondas de negociaciones en el marco SGPC,

proporcionarse concesiones arancelarias y no arancelarias entre los países miembros, cooperación en las áreas de transporte, aduanas, información, comunicaciones, entre otros factores impulsores del comercio (UNCTAD, 2012).

- **Acuerdos comerciales:** Son de tipo bilateral como es el caso de país con país o multilaterales en el caso de bloques económicos, son un medio para otorgar facilidades y preferencias arancelarias totales o parciales para la importación de productos entre los países partes del instrumento. Estos acuerdos constituyen una política comercial orientada a disminuir la discriminación arancelaria entre los países (PROECUADOR, 2014).
- **Acuerdo comercial regional:** Son acuerdos comerciales recíprocos entre los países que conforman una región como es el caso de la Comunidad Andina (CAN), incluye opciones de libre comercio, de alcance parcial y unión aduanera (OMC, 2015).
- **Acuerdos comerciales de alcance parcial:** Son las preferencias que un país concede a otro u otros en determinadas partidas arancelarias y condicionadas al origen nacional; estas medidas pueden ser permanentes, estacionales o transitorias (PROECUADOR, 2014).
- **Tratado de Libre Comercio:** Pueden ser de tipo bilateral como es el caso del TLC Estados Unidos-Chile, de un país con un bloque de

países o al interior de un bloque de países, busca impulsar la fluidez comercial, además de propiciar la inversión privada. Tienen carácter vinculante, incorpora medios para la reducción o eliminación de cuotas de importación, aranceles a importaciones, respeto de la propiedad intelectual, subsidios a productores, mitigar prácticas de dumping y normativa relacionada con el arbitraje comercial e impulso a inversiones (Lizárraga Bobbio, 2005).

- **Unión Aduanera:** se celebra entre países próximos con fronteras colindantes, es un bloque de libre comercio y tarifa arancelaria exterior común como política exterior común hacia países no miembros, eventualmente se puede asumir cuotas de importaciones. Mediante este instrumento se busca incrementar la eficiencia económica de los países miembros mediante un aprovechamiento y complementariedad de las ventajas individuales.
- **Dumping:** Es un mecanismo poco transparente de fomento de exportaciones por medio de la exportación de bienes a un precio inferior a su costo de producción del mercado interno, o en otros países (PROECUADOR, 2014).

Además de los instrumentos citados, existen otros que inciden restrictivamente en las importaciones como son los aranceles, contingentes, guerra comercial, salvaguardia económica, protección bajo argumento de industria naciente y un amplio conjunto de barreras no

arancelarias. Como su clasificación indica busca restringir o limitar el libre comercio. A continuación la definición de cada uno de los mencionados:

- **Arancel:** Son los más conocidos como “derechos aduaneros que se aplican a la importación de mercancías, tienen el objetivo de incrementar su precio para ofrecer una ventaja al símil de producción nacional; constituyen una fuente de ingresos tributarios para el presupuesto público del país importador” (OMC, 2015).
- Con respecto a los aranceles, últimos compromisos de la Ronda de Uruguay establecieron que los países deben de manera gradual ir hacia el arancel cero y consolidar los derechos aduaneros en términos de dificultar futuros incrementos. Por ello, en términos concretos la tendencia mundial es de aranceles con tendencia a la baja en todos los países miembros de la OMC, en que se incluye Ecuador.
- **Contingente arancelario:** Es la determinación de un cupo, cantidad de mercancía importada o partida arancelaria que durante un periodo esta total o parcialmente libre del pago de aranceles(OMC, 2015).
- **Contingente cuantitativo:** Es la determinación de un cupo a las importaciones, puede ser por cantidad, peso, volumen o valor, etc. Depende de la partida arancelaria de que se trate (OMC, 2015).

- **Guerra comercial:** conceptualmente es lo contrario al libre comercio, existe cuando un país impone barreras arancelarias diferenciadas a las importaciones procedentes de uno o varios países (OMC, 2015). Actualmente, es un instrumento en desuso por los acuerdos existentes entre los países miembros de la OMC, que establece en sus acuerdos que ninguna medidas arancelaria puede tener un carácter de discriminación a otro país o regiones sino que debe ser global, lo que evita se aplique este mecanismo.
- **Salvaguardia económica:** El General Agreementon Tariffs and Trade (GATT) con fecha 1994, en su artículo XIX estableció la posibilidad de aplicación de normas de salvaguardia como medidas en caso de emergencia de Balanza de Pagos deficitaria o riesgo de la producción nacional del país importador.

Esta medida tiene un carácter de temporalidad, en este periodo se podrán suspender concesiones u obligaciones y se podrá adoptar medidas para restringir o aumentar los aranceles por encima de los consolidados para determinadas partidas (OMC, 2015).

Los principios de la salvaguardia económica son: **i)** temporalidad en un corto plazo; **ii)** imposición en caso que las importaciones amenacen una rama de producción nacional; **iii)** son de aplicación no discriminatoria; **iv)** se liberarán progresivamente en

el corto plazo; y, **v)**Compensación de parte del país que la impuso a los países afectados.

- **Argumento de industria naciente:** La industria naciente o industria joven de un país requiere un periodo de protección en que deberá madurar, adquirir ventajas competitivas e incorporar una mínima escala de producción (Mankiw, Principios de economía, 2012). Cuando alcance los parámetros indicados, estará en condiciones de competir con productos importados similares, hasta tanto se deberá protegerla por este mecanismo.

Medidas arancelarias: Es un conjunto de regulaciones establecidas por los órganos oficiales de un país que busca aplicar una carga financiera a la importación de mercancías, pueden ser diversos tipos tales como: **i)** ad-valorem que se calcula sobre el valor de la importación; o **ii)** arancel específico, en función de unidades, volumen, peso, cantidad y otras (CAESPA, 2012).

Barreras no arancelarias: Son disposiciones orientadas a restringir y limitar el ingreso de mercancías a un país por medio de diversos mecanismos clasificados en dos tipos: **i)** barreras técnicas, y **ii)** barreras sanitarias (PROEcuador, 2014).

- **Barreras sanitarias:** Su objetivo es evitar el ingreso a un país de mercancías que pueden presentar riesgos para la población, sean

estos de tipo físico, biológico o químico (PROEcuador, 2014). Estas barreras son parte de las medidas de salud pública denominadas de cerco sanitario. Las barreras sanitarias pueden adoptarse mediante los siguientes mecanismos son: **i)** Autorizaciones previas, en este caso se requiere un trámite de aprobación; **ii)** registro sanitario, con el consiguiente proceso para certificar su eventual inocuidad; **iii)** certificación sanitaria, e, **iv)** Inspecciones sanitarias, que se realiza previo su retiro de transporte o de la sección cuarentena.

- **Barreras técnicas:** constituyen una amplia gama, pudiendo ser: técnicas, de calidad, de estructura, de tecnología, de seguridad, medio ambientales que deben tener la mercancía para su ingreso al país.

Las principales barreras no arancelarias:

Figura 7. Detalle de barreras no arancelarias

Tipo	Descripción
1. Determinación de precios	Es la fijación de precios referenciales o franjas de precios al que deberá regirse las importaciones de determinado rubro arancelario.
2. Medidas compensatorias	Busca dejar sin efecto el subsidio directo e indirecto a la fabricación o exportación de un bien.
3. Exigencia de contenido nacional	La importación de un bien intermedio se condiciona en función de un mínimo de componente nacional que deberá tener el bien final correspondiente. Un ejemplo de esta medida se la aplica actualmente en la industria

			automotriz ecuatoriana.
4.	Mercancía de prohibida importación		Es una prohibición incondicional a la importación de determinadas mercancías, en función de seguridad física de la ciudadanía o del medio ambiente tales como las armas y material biológico y radiológico.
5.	Inspección embarque	previa al	Es obligatoria la realización de una inspección en el puerto del país exportador con el fin de verificar calidad, precio, cantidad u otras características. Para este objetivos se organizan agentes autorizados de inspección.
6.	Licencias automáticas		Es un mecanismo mediante el cual se aprueban sin reservas las operaciones de importaciones
7.	Medidas cambiarias		El mercado cambiario no es libre sino que está reglamentado para el comercio exterior, con medidas por ejemplo de cupo de divisas, tipo de cambio, incautación de divisas de exportación, entre otras
8.	Valores referenciales		Es una medida aplicada a la fijación del precio de un producto de importación, Los referentes pueden ser precios mínimos, franja de precio, precio oficial o de sustentación. Esto es fijado en función del precio interno o/y el mercado internacional.
9.	Medidas financieras		Inciden en la forma de pago de las importaciones, pueden ser altamente impactantes en el proceso.
10.	Normas técnicas para calidad		Define un estándar de calidad que debe tener el producto importado para la protección del derecho del consumidor, en términos de calidad, seguridad biológica, salud, etc.
11.	Etiquetado mercancía	de la	Son un conjunto de disposiciones oficiales que indican las características del etiquetado de los productos importados en cuanto a dimensiones, colores, contenidos de información y otros aspectos.
12.	Requerimientos sanitarios		Son un conjunto de disposiciones oficiales que buscan proteger la salud de personas, animales o especies vegetales ante determinadas amenazas que se potencian en los procesos de intercambio internacional, por ello se impone controles sobre las especies vegetales y animales vivos, también en las personas como son las vacunaciones obligatorias ante determinadas amenazas de salud.

13. Restricción voluntaria de exportación	Es poco utilizada de manera unilateral si existiere es fruto de un acuerdo de las partes y consiste en una cuota establecida mediante acuerdo por un país importador y otro exportador que buscan restringir el intercambio comercial de determinado rubro arancelario, es una alternativa a las medidas restrictivas unilaterales.
14. Medidas antidumping	Son un conjunto de medidas cuyo objetivo es neutralizar el efecto del dumping.
15. Autorizaciones licencias previas	o Es un mecanismo que busca dilatar el proceso de importación o exportación y que es necesario realizar antes del pedido ante el proveedor.

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/barreras-no-arancelarias/>

2.2.5 Políticas económicas

Son la forma como se instrumenta la economía normativa y se compone de un amplio instrumental de orientaciones en función de objetivos económicos orientados lograr determinada posición.

Se diseñan en función de la ideología del gobierno que puede ser altamente estatista o liberal o posiciones intermedias, de los objetivos buscados y deben estar en concordancia con las leyes. Las políticas económicas tienen una clasificación en monetaria, cambiaria, de comercio exterior, laboral, social, etc.(Borja, 2012).

Políticas comerciales proteccionistas: Son las de mayor antigüedad es como el génesis de las políticas comerciales, su objetivo central es influir en la balanza comercial y mejorar su desempeño buscando la protección de la industria nacional ante amenazas de importaciones de industria externa. Las medidas para incidir en el comercio internacional son

variadas, en estas las de tipo restrictivas como son las arancelarias y no arancelarias.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

COMEX: Consejo de Comercio Exterior, creado mediante el Código de la Producción, Comercio e Inversiones dirige la política de comercio exterior.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1 Código de la Producción, Comercio e Inversiones

Emitido a finales del año 2010, estableció en su artículo cuatro, literal “n” el fomentar la sustitución estratégica y selectiva de importaciones. Esta labor se la realiza mediante un conjunto de incentivos tributarios.

2.4.2 Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

Uno de los elementos presentes en el presente gobierno es la planificación como eje de trabajo. En el Plan 2013-2017 se resalta la matriz productiva y los sectores estratégicos, como la base para mitigar el problema y disminuir el alto desempleo y empleo no adecuado, pobreza e inequidad.

El cambio de la matriz productiva que actualmente es primario exportador se deberá realizar mediante un proceso que impulse un mayor valor agregado a la producción del sector primario del país. En este sentido, el objetivo 10 del Plan es el de impulsar la transformación de la matriz productiva que se operaría mediante la política 10.2, lineamiento “e” que es “fomentar la sustitución selectiva de importaciones, considerando la innovación y tecnología como componentes fundamentales del proceso productivo, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias”(Senplades, 2013).

2.4.3 Política de reconversión de matriz productiva

Basado en que Ecuador es un país primario exportador y que poco ha cambiado su estructura productiva desde cinco décadas atrás se estableció una urgencia por impulsar un cambio de la matriz productiva (SENPLADES, 2012). Los objetivos son:

1. Diversificación productiva a partir de la definición de sectores estratégicos como son refinación de petróleo, metalúrgica, siderúrgica, astilleros, petroquímica, maricultura y biocombustibles, todo esto en búsqueda de una mayor autonomía productiva e incremento del empleo.
2. Mayor valor agregado a la producción local por medio de energías renovables, biotecnología y servicios ambientales.

3. Sustitución selectiva de importaciones mediante la producción de bienes y servicios locales en industrias con mayor desarrollo y capacidad de producción existente, entre estas las farmacéuticas, y metalmecánica.

4. Fomento de exportaciones de productos no tradicionales con mayor valor agregado, a nuevos destinos y con inclusión de actores de la economía popular y solidaria.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para la investigación se aplicó el método deductivo el cual parte de conclusiones generales para de estas arribar a las particulares. En cuanto a su profundidad es de tipo exploratorio, por cuanto abordó el tema de la incidencia de las salvaguardias en las importaciones del sector ferretero.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es cuantitativo, revisa variables dimensionados monetariamente y en unidades de peso como son las importaciones de acero tanto en valores monetarios como en toneladas métricas, así como la incidencia medida en ventas por parte de las empresas importadoras.

En cuanto a su enfoque temporal es una investigación de corte transversal, mismo que toma la información en un momento determinado sin requerir análisis histórico ni prospectivos.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Las técnicas aplicadas fueron variadas, una de las principales y de base es el estudio de fuentes secundarias como fueron las siguientes:

- Estadísticas tanto del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), que proporcionó información sobre población, e indicadores socioeconómicos del Ecuador.
- Estadísticas sobre la economía ecuatoriana cuya fuente fue el Banco Central del Ecuador que proporcionó información sobre cuentas nacionales y provinciales. Comercio exterior y de tipo macroeconómica en general. Eventualmente y conservando la fuente, solamente priorizando la sistematización de la misma se recurrió a la página web de Naciones Unidas para el comercio (TRADEMAP) misma que presenta cifras de comercio exterior de los países.
- Una tercera fuente fue el Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE) que toma del INEC y otros productores de estadísticas y encuestas y las presenta procesadas.
- Superintendencia de Compañías del Ecuador, de donde se obtuvo información financiera societaria de las empresas importadoras de acero inoxidable ubicadas en el cantón Guayaquil.
- Adicionalmente, se utilizaron otras fuentes relevantes para obtención de información sobre el acero, sus precios.

Como investigación de campo se realizaron entrevistas a dos empresas de importación de ferretería con domicilio en el norte de la ciudad, cuyo formato se anexa en la parte correspondiente.

Como instrumentos de la investigación se utilizaron las de la estadística descriptiva para el procesamiento de la información, también se utilizaron otros programas utilitarios para textos y hojas de cálculo.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población sujeta de la investigación son empresas importadoras de acero inoxidable con base en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 6. Población de la investigación

Descripción	Cantidad
Empresas importadoras de acero inoxidable en Guayaquil	6

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Por el número de la población no ameritó un muestreo sino que se realizó la revisión de las variables de ventas y utilidades al total de la población. Adicionalmente se realizaron dos entrevistas a profundidad para obtener precisiones y percepciones del problema.

3.5 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.5.1 El sector metalmecánico en Ecuador

Participación del sector metalmecánico en la economía nacional: La tabla 7 presenta el comportamiento del Valor Agregado Bruto (VAB) del Ecuador en miles de dólares del año 2007 (valores constantes), misma que refleja que este agregado creció significativamente en alrededor de un 41% durante el periodo de análisis, partió de US\$ 47.5 miles de millones en el año 2006 hasta alcanzar US\$ 67.1 miles de millones en el año 2014.

Como parte del VAB, el sector manufacturero alcanzó al año 2014 un valor de US\$ 8.5 miles de millones y el subsector de fabricación de productos metálicos y no metálicos alcanzó en el país la cantidad de US\$ 1.2 miles de millones de dólares. En términos de valores absolutos evidenció un crecimiento por encima del VAB de manufactura y del VAB nacional.

Tabla 7. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2006 – 2014, en miles de US\$

Años	VAB total	Manufacturas	Fabricación de productos metálicos y no metálicos
2006	47.581.984	6.789.534	806.876
2007	48.510.903	7.003.937	829.022
2008	51.504.034	7.642.217	939.121
2009	52.351.510	7.583.451	906.083
2010	54.270.694	7.765.521	957.239
2011	58.433.088	8.261.467	1.001.410
2012	61.744.530	8.599.236	1.101.821
2013	64.640.268	8.645.783	1.240.510
2014	67.116.026	8.582.647	1.293.217

Fuente: BCE, 2016, Series de información de cuentas nacionales
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Las variaciones que se revisaron en valores absolutos de la tabla 7, se pueden también revisar en términos de participación de la manufactura y fabricación de productos metálicos y no metálicos con respecto al VAB nacional presentado en la figura 8.

El sector de manufactura perdió participación relativa al pasar desde un 14.3% en el año 2006 hasta descender al 12.8% en el 2014 siendo el menor nivel de la serie de años presentados.

El subsector de fabricación de productos metálicos y no metálicos en cambio demostró un dinamismo mayor por cuanto ascendió desde una participación del 1.7% en el VAB nacional hasta posicionarse en 1.9 % en los dos últimos años del análisis.

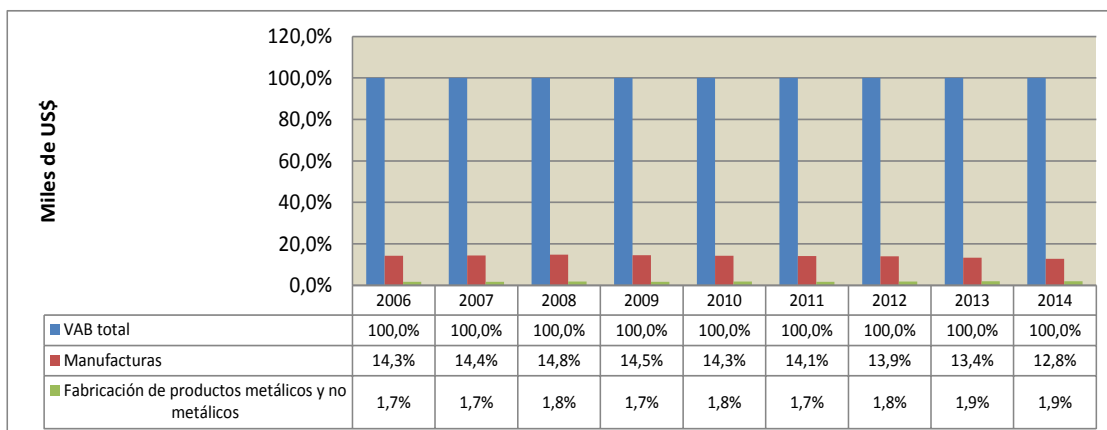


Figura 8. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2004 – 2014, participación porcentual (%)

Fuente: BCE, 2016, Series de información de cuentas nacionales

Elaborado por: Ingrid Gordillo

En cuanto a crecimiento de las variables presentadas, se condice con el incremento de la participación previamente revisada en la figura 9. La siguiente figura muestra el porcentaje de crecimiento anual de cada variable, en que se evidencia el mayor dinamismo, así como también la vulnerabilidad del subsector de fabricación de productos metálicos y no metálicos que así como tuvo mejor desempeño que el sector manufactura y la economía en general, presentó la mayor caída en los periodos de menor crecimiento.

El subsector de productos metálicos tuvo su mayor crecimiento durante los años 2008, 2013 y 2010. Su mínimo fue en el año 2009 en que tuvo un decrecimiento de -3.5%.

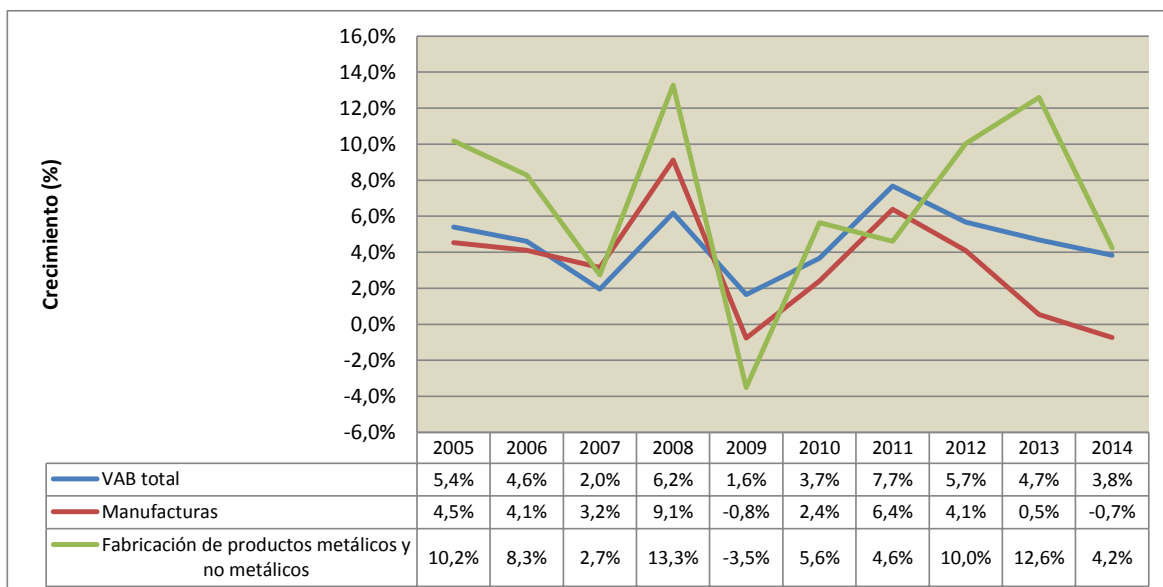


Figura 9. Ecuador: Valor Agregado Bruto, periodo 2004 – 2014, porcentaje de crecimiento

Fuente: BCE, 2016, Series de información de cuentas nacionales

Elaborado por: Ingrid Gordillo

El 97.9 % de la producción del subsector en referencia se concentra en tres provincias que son en orden de participación Guayas que al año 2014 tuvo un VAB de US\$ 609.509, seguida por Pichincha con US\$ 462.512 y Azuay con US\$ 44.409 (Tabla 8).

El 2.1% está repartido en las otras provincias y en estas Cotopaxi, Manabí, Tungurahua y Orellana son las de mayor participación. Un aspecto significativo es el cambio de la participación entre Guayas y Pichincha en que en el año 2008 esta última tenía la mayor participación que fue decreciendo y es en el año 2010 que bajó al segundo lugar y así se mantuvo hasta el 2014.

Tabla 8. Ecuador: Valor Agregado Bruto de subsector Fabricación de metales comunes y productos derivados del metal, miles de dólares nominales, periodo 2008-2014

No.	Provincia	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	AZUAY	15.268	16.830	19.120	19.660	26.688	26.850	44.409
2	BOLIVAR	115	86	102	143	146	161	240
3	CAÑAR	346	255	328	333	435	217	262
4	CARCHI	61	84	106	174	200	142	188
5	COTOPAXI	3.223	2.405	3.249	3.506	4.310	3.999	5.662
6	CHIMBORAZO	591	419	302	327	370	402	544
7	EL ORO	1.811	1.273	1.243	1.428	1.752	1.160	1.663
8	ESMERALDAS	474	406	366	328	153	341	473
9	GUAYAS	182.288	155.361	190.620	215.340	326.862	367.850	609.509
10	IMBABURA	822	574	517	718	1.104	688	1.181
11	LOJA	581	483	539	818	896	601	900
12	LOS RIOS	535	619	567	621	613	788	973
13	MANABI	2.068	3.152	2.656	3.321	3.635	2.240	3.123
14	MORONA SANTIAGO	88	127	147	145	165	186	232
15	NAPO	175	149	127	146	118	77	98
16	PASTAZA	92	65	58	74	89	76	110
17	PICHINCHA	221.293	198.993	174.930	201.033	263.558	281.567	462.512
18	TUNGURAHUA	1.867	1.610	2.216	2.662	2.917	2.311	3.018
19	ZAMORA CHINCHIPE	133	92	85	113	122	98	122
20	GALAPAGOS	106	84	107	96	92	96	115
21	SUCUMBIOS	497	693	774	866	856	668	999
22	ORELLANA	1.041	1.385	1.617	1.656	2.324	2.281	2.896
23	SANTO DOMINGO	262	200	177	228	509	378	533
24	SANTA ELENA	170	234	266	278	340	208	287
VALOR AGREGADO BRUTO		433.907	385.578	400.217	454.011	638.255	693.386	1.140.049

Fuente: BCE, 2016, Series de información de cuentas nacionales
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Como se indicó, tres provincias concentraron el 97.9% del subsector; en estas guayas mostró mayor dinamismo con un mayor crecimiento, solamente durante el año 2009 se tuvo una caída, Pichincha mantuvo el decrecimiento hasta el 2010 (Figura 10).

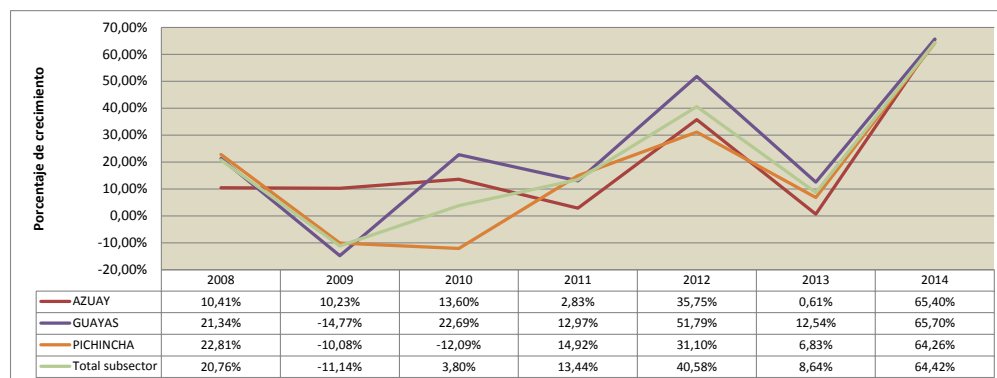


Figura 10. VAB, Crecimiento del subsector manufacturas de metales comunes y productos derivados del metal, periodo 2005-2014, (%)

Fuente: BCE, 2016, Series de información de cuentas nacionales
Elaborado por: Ingrid Gordillo

3.5.2 El comercio internacional en Ecuador

Comportamiento del comercio internacional ecuatoriano: Como se apreció en la figura 10 al año 2015 el 7.67% de las exportaciones ecuatorianas y el 76.32% de sus importaciones correspondieron a productos manufacturados, esto conlleva a permanente pérdida de términos de intercambio en las transacciones internacionales frente a un creciente incremento de precios de sus importaciones principalmente por el cada vez mayor valor agregado requerido y precios de sus exportaciones sujetos a los altibajos del mercado, como los que se presenta en el petróleo, cacao, banano, camarón, y productos primarios en general.

La tabla 9 muestra que en el periodo 2006-2010 las exportaciones tuvieron un crecimiento promedio anual del 8.32% frente al 14.27% que experimentaron las importaciones. Esto conllevó a que las importaciones se duplicaron en el periodo analizado, mientras las exportaciones apenas crecieron en alrededor de un 50% con respecto al año inicial (tabla 9).

El crecimiento no equivalente de ambos rubros originó que a partir del año 2008 el país pase de un superávit de Balanza Comercial a déficits anuales sostenidos como los que se presentaron entre el 2008 al 2015 (Tabla 9).

Tabla 9. Ecuador: Variables de comercio internacional, 2006-2015

Año	Importaciones US precios actuales	Porcentaje de crecimiento de importaciones	Exportaciones a precios actuales	Porcentaje de crecimiento de exportaciones	Saldo de Balanza comercial
2006	12.113.600.000	17,76%	12.728.000.000	26,02%	614.400.000
2007	13.893.461.000	14,69%	14.321.000.000	12,52%	427.539.000
2008	18.851.930.600	35,69%	18.818.325.500	31,40%	-33.605.100
2009	15.089.890.000	-19,96%	13.863.054.000	-26,33%	-1.226.836.000
2010	20.590.851.000	36,45%	17.489.922.000	26,16%	-3.100.929.000
2011	24.437.614.584	18,68%	22.322.348.000	27,63%	-2.115.266.584
2012	25.476.970.945	4,25%	23.764.756.230	6,46%	-1.712.214.715
2013	27.146.111.000	6,55%	24.950.677.680	4,99%	-2.195.433.320
2014	27.739.492.443	2,19%	25.732.272.000	3,13%	-2.007.220.443
2015	21.387.292.000	-22,90%	18.330.608.000	-28,76%	-3.056.684.000
Promedios		14,27%		8,32%	

Fuente: Banco Mundial
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Las importaciones y exportaciones analizadas de manera tendencial muestran que desde el año 2008 se generó la ruptura y que de manera gradual se amplía la brecha que indica un déficit en crecimiento de la Balanza Comercial y por lo sostenido es estructural de la economía ecuatoriana.

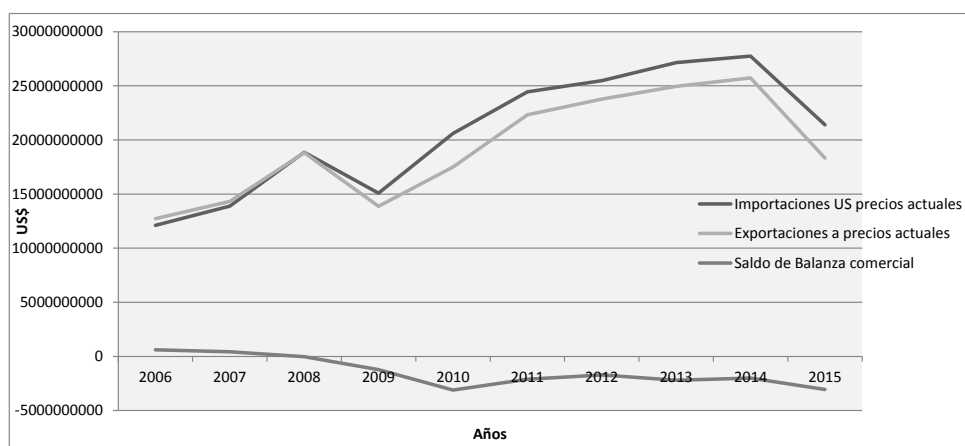


Figura 11. Ecuador: Brecha de balanza comercial, 2006-2015

Fuente: Banco Mundial
Elaborado por: Ingrid Gordillo

El país tiene un coeficiente de apertura externo que durante el periodo 2011 al 2015 disminuyó significativamente desde el 0.59 como fue en el año 2011 hasta cerrar el año 2015 con un 0.39. Esto indicaría

que existe una menor dependencia de los rubros de importaciones y exportaciones con respecto al PIB.

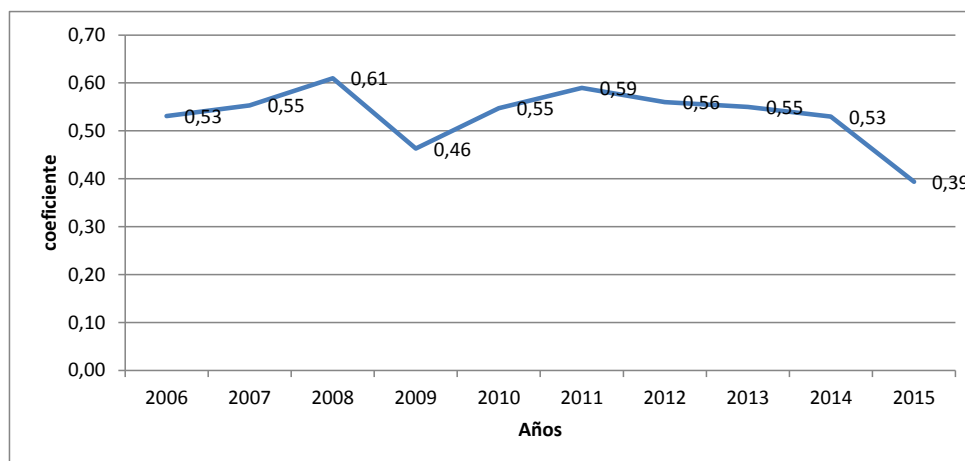


Figura 12. Ecuador: Coeficiente de apertura externo, 2006-2015

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Ingrid Gordillo

3.2.2 Comportamiento de importaciones de acero en Ecuador

Las importaciones ecuatorianas de acero, son significativas, al año 2015 ascendieron a US\$ 624.2 millones, la industria siderúrgica del país se concentra en hierro para la construcción que tiene un importante nivel de autosuficiencia tanto en el insumo utilizado que es la chatarra nacional, así como la importación cada vez en menor proporción de materia prima para ese producto.

El monto del capítulo arancelario de fundición, hierro y acero evidencia un importante descenso entre el periodo 2011 en que se importaron US\$ 901. Millones, hasta descender al nivel presentado en el año 2015 en que su participación fue del 2.9 % del total de las importaciones (tabla 10).

Tabla 10. Ecuador: Importaciones, 2011-2015

Código	Descripción del producto	2011	2012	2013	2014	2015	Participación 2015
TOTAL	Todos los productos	24.286.061	25.196.517	27.064.499	27.515.416	21.387.292	100,0%
	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	5.406.647	5.642.609	6.302.512	6.684.162	4.196.284	19,6%
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	2.861.186	3.345.573	3.423.270	3.382.249	2.553.930	11,9%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	2.211.013	2.272.700	2.702.306	2.535.899	2.223.705	10,4%
'87	Vehículos automotores, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	2.225.512	2.260.788	2.229.042	2.180.188	1.536.655	7,2%
'30	Productos farmacéuticos	953.135	981.822	1.025.876	1.086.084	1.096.291	5,1%
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	1.063.632	1.047.298	1.138.147	1.199.326	1.015.496	4,7%
'72	Fundición, hierro y acero	901.027	767.025	946.112	810.481	624.297	2,9%
	Residuos, desperdicios de las industrias						
'23	alimentarias; ali. para animales	382.907	418.140	503.922	628.389	596.680	2,8%
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control	478.078	527.581	570.648	586.532	552.968	2,6%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	666.750	713.331	722.423	795.928	514.632	2,4%
'38	Miscellaneous chemical products.	418.207	468.046	500.993	545.689	487.031	2,3%
'29	Productos químicos orgánicos	378.721	414.111	403.982	408.511	368.199	1,7%
'48	Papel, cartón; manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	430.242	429.002	407.801	421.437	351.766	1,6%
'31	Abonos	394.296	360.461	331.055	396.642	332.958	1,6%
'40	Caucho y manufacturas de caucho	403.857	448.662	395.630	383.099	320.547	1,5%
'10	Cereales	428.733	364.080	319.426	360.649	314.610	1,5%
'33	Aceites esenciales y resinoides; prep. de perfumería, de tocador	263.731	304.422	333.113	291.362	276.599	1,3%
	Otros capítulos arancelarios						18,8%

Fuente: Trademap.org/BCE,
Elaborado por: Ingrid gordillo

Del total de importaciones del capítulo arancelario 72 (fundición, hierro y acero) que al año 2015 ascendió a US\$ 624 millones, solamente el 1.11 % correspondió a importaciones de acero inoxidable registrado en la partida de barras y perfiles de acero inoxidable que totalizaron US\$ 6.9 millones, cabe destacar que durante el periodo 2010 al 2015 la tendencia fue creciente, esto es que en ningún año decreció con respecto al anterior.

Tabla 11. Ecuador: Importaciones de capítulo arancelario 72

Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Participación 2015
Total	680.850	901.027	767.025	946.112	810.481	624.297	100,00%
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura sup	195.633	268.870	255.860	321.726	247.547	169.790	27,20%
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura sup	136.567	156.255	147.006	168.500	172.618	163.622	26,21%
Alambros de los demás aceros aleados.	8.336	1.081	3.620	18.029	85.541	61.872	9,91%
Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero; ling	13.287	42.354	23.953	63.016	84.240	41.356	6,62%
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura sup	67.251	64.253	43.347	49.490	42.424	38.550	6,17%
Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura sup	2.763	3.076	6.675	9.748	22.354	31.535	5,05%
Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura superior o	33.977	32.319	28.575	35.017	27.454	28.655	4,59%
Alambros de hierro o acero sin alear.	70.259	104.893	106.021	92.497	14.910	18.555	2,97%
Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para per	11.211	15.586	20.977	39.152	27.887	13.106	2,10%
Ferroatomaciones.	7.478	10.906	9.400	13.161	14.708	10.398	1,67%
Alambre de hierro o acero sin alear.	7.315	9.082	11.109	9.475	11.110	8.884	1,42%
Productos laminados planos de los demás aceros aleados, de anchura inf	4.687	4.247	5.297	5.731	3.918	8.216	1,32%
Perfiles de hierro o acero sin alear.	11.643	17.326	23.074	14.004	12.111	8.095	1,30%
Barras y perfiles, de acero inoxidable.	3.019	4.875	5.184	5.421	6.888	6.915	1,11%
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inf	3.321	5.766	6.080	4.908	1.689	6.036	0,97%
Productos laminados planos de acero inoxidable, de anchura inferior a	7.331	3.056	2.318	1.591	936	1.743	0,28%
Los demás barras de hierro o acero sin alear.	1.730	1.731	2.034	1.739	1.502	1.431	0,23%
Alambre de los demás aceros aleados.	1.937	2.428	2.560	2.551	1.575	1.370	0,22%
Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura inf	1.011	839	1.022	1.095	1.303	1.304	0,21%
Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o	20.872	22.080	19.074	21.949	6.461	782	0,13%
Hierro y acero sin alear, en lingotes o demás formas primarias, except	10	56	10	79	207	672	0,11%
Granallas y polvo, de fundición en bruto, de fundición especular, de h	445	382	507	524	772	653	0,10%
Alambre de acero inoxidable.	129	155	283	332	437	263	0,04%
Los demás aceros aleados en lingotes o demás formas primarias; product	196	42	123	21	306	254	0,04%
Fundición en bruto y fundición especular, en lingotes, bloques u otras	96	45	6	1.667	1.959	184	0,03%
Acero inoxidable en lingotes o demás formas primarias; productos inter	35	74	54	216	115	57	0,01%
Alambros de acero inoxidable.	1	0	1	6	0	0	0,00%
Productos ferreos obtenidos por reducción directa de minerales de hier	0	26	3.967	1	4	0	0,00%
Productos intermedios de hierro o acero sin alear.	70.311	129.224	38.887	64.466	19.504	0	0,00%

Fuente: Trademap.org/BCE,
Elaborado por: Ingrid gordillo

Un análisis tanto de las importaciones globales, de las importaciones del capítulo correspondiente a Fundición, hierro y acero y de barras de acero inoxidable indicó que el crecimiento promedio anual de las importaciones en el periodo 2010-2015 fue del 3.61 % para el total de importaciones del país, -3.45 % para el rubro de importaciones del capítulo arancelario Fundición, hierro y acero y 13.19 % para las importaciones de barras de acero inoxidable (figura 13), lo que indica que

en medio de una contracción y desaceleración de las importaciones, el producto barras de acero inoxidable mantuvo niveles de crecimiento por encima de la media del capítulo y de las importaciones globales del país.

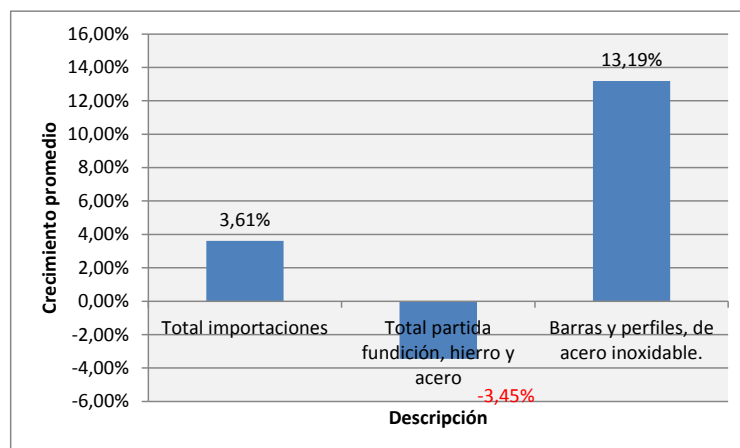


Figura 13. Ecuador: Porcentaje promedio de crecimiento de importaciones, periodo 2010-2015

Fuente: Trademap.org/BCE,
Elaborado por: Ingrid gordillo

La dinámica de crecimiento en términos anuales muestra que el periodo analizado aunque las importaciones de barras de acero inoxidable se desaceleraron, en ningún año decrecieron, lo que no ocurrió en el total de importaciones e importaciones del capítulo 72 (fundición hierro y acero).

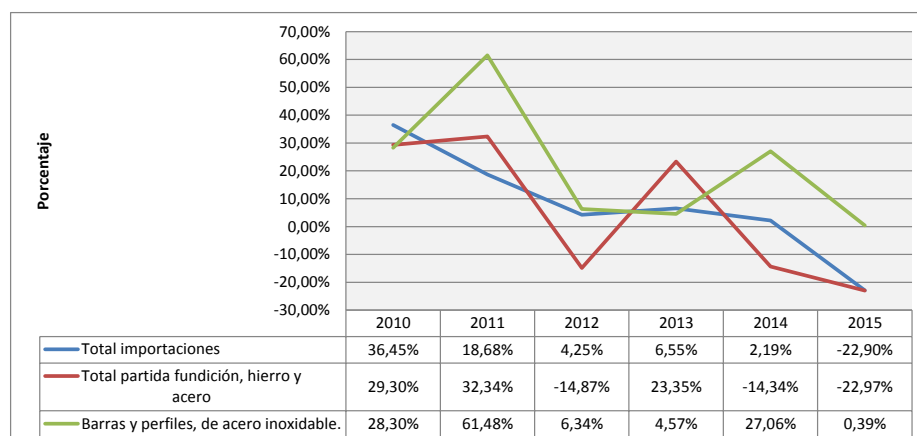


Figura 14. Ecuador: Crecimiento anual de importaciones totales, capítulo 72 y barras de acero inoxidable, periodo 2009-2015

Fuente: Trademap.org/BCE,
Elaborado por: Ingrid gordillo

3.5.3 Salvaguardias aplicadas a importación de acero inoxidable

Nivel arancelario vigente: A continuación la tabla 12 presenta el porcentaje arancelario imputable a cada una de las partidas relacionadas con los bienes del capítulo arancelario 72.

Tabla 12. Arancel vigente a partidas arancelarias del grupo 7222

Código	Descripción	UF	Tarifa arancelaria
7222.11.10	- - - Con diámetro inferior o igual a 65 mm	Kg	10
7222.11.90	- - - Los demás	Kg	10
7222.19.10	- - - De sección transversal, inferior o igual a 65 mm	Kg	10
7222.19.90	Las demás	Kg	10
7222.20.10	- - De sección circular, de diámetro inferior o igual a 65 mm.	Kg	0
7222.20.90	- - Las demás	Kg	0
7222.30.10	De sección circular, de diámetro inferior o igual a 65 mm.	Kg	0
7222.30.90	- - Las demás	Kg	0
7222.40.00	- Perfiles	Kg	0

Fuente: COMEX, 2012, Resolución 59.

Medidas de comercio exterior tomadas durante el periodo 2011-2015

Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE-228: Fue emitido por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) y aplica para las barras y perfiles de acero inoxidable.

Su objeto es establecer los requisitos para el producto referido con la finalidad de mantener una calidad acorde con la protección de la vida y seguridad humana, además de evitar e inducir errores.

El reglamento se aplicará a todos los productos del tipo referido que se comercialicen en Ecuador, sean nacionales o importados y que se encuentren en la siguiente clasificación arancelaria:

CLASIFICACIÓN DESCRIPCIÓN
72.22 Barras y perfiles de acero inoxidable
- Barras simplemente laminadas o extruidas en caliente:
7222.11 - - De sección circular:
7222.11.10 - - - Con diámetro inferior o igual a 65 mm
7222.11.90 - - - Los demás
7222.19 - - Las demás:
7222.19.10 - - - De sección transversal, inferior o igual a 65 mm
7222.19.90 - - - Las demás
7222.20 - Barras simplemente obtenidas o acabadas en frío:
7222.20.10 - - De sección circular, de diámetro inferior o igual a 65 mm
7222.20.90 - - Las demás
7222.30 - Las demás barras:
7222.30.10 - - De sección circular, de diámetro inferior o igual a 65 mm
7222.30.90 - - Las demás
7222.40.00 - Perfiles

Fuente: COMEX, 2015, Resolución 11-2015

La norma también contempla requisitos de marcado y rotulado individual en forma legible e indeleble. En caso que el producto sea importado se deberá obtener una certificación emitida por parte de un organismo debidamente reconocido por el Servicio de Acreditación Ecuatoriano.

Resolución 011-2015: Fue emitida el 6 de marzo del 2015 por parte del COMEX, misma que en su artículo primero estableció una sobretasa arancelaria temporal y no discriminatoria que tiene el propósito de equilibrar la Balanza de Pagos, rige para todas las importaciones a consumo.

La sobretasa arancelaria es adicional a los aranceles vigentes para cada una de las partidas. El segundo artículo estableció algunas excepciones para las partidas establecidas. A continuación las subpartidas de la partida arancelario 7222 que corresponde a barras de acero inoxidable que fueron afectadas:

Subpartida	Descripción	Sobretasa arancelaria
7222111000	--- Con diámetro inferior o igual a 65 mm.	45 %
7222119000	--- Las demás	15 %
7222191000	--- De sección transversal, inferior o igual a 65 mm.	15 %
7222199000	--- Las demás	45 %

Fuente: COMEX, 2015, Resolución 11-2015.

3.5.4 Análisis del comportamiento de las empresas importadoras de acero inoxidable

Las empresas de mayor relevancia que importan barras de acero inoxidable y tienen representación en el sector norte de la ciudad de Guayaquil son las siguientes:

1. Productos Metalúrgicos S.A. PROMESA.
2. Gerónimo Oneto, GERONETO S.A.

3. Iván Bohman S.A.
4. Importadora Exportadora Hispano S.A IMEHISPA
5. FEHIERRO Cia. Ltda.
6. Acero Comercial Ecuatoriano S.A.

Empresa 1: Esta empresa tiene una amplia trayectoria en el país con algunas décadas en el mercado, en el año 2011 sus ventas fueron de US\$ 83.8 millones de dólares, mientras que en el año 2015 comercializó US\$ 155'5. Sus utilidades fueron al último año por US\$ US\$ 3'2 y el Impuestos a la Renta causado por US\$ 1'3 millones.

La empresa importa barras de acero inoxidable como parte de su oferta permanente de productos para la industrial, aunque en términos de participación en las ventas no es un rubro significativo.

Tabla 13. PROMESA_ Resultados 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	83.893.691	98.626.828	103.917.403	106.430.650	155.556.532
Utilidades	2.811.462	4.635.547	4.082.085	4.553.771	3.277.956
Impuestos	566.788	774.145	824.055	905.865	1.356.725

Fuente: Ekosnegocios.com.ec
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Como se aprecia en la figura 15, la empresa tuvo un crecimiento sostenido en el rubro de ventas, pero es el año 2015 donde existe el mayor salto cuantitativo al pasar de US\$ 106'4 a US\$ 155.5 millones.

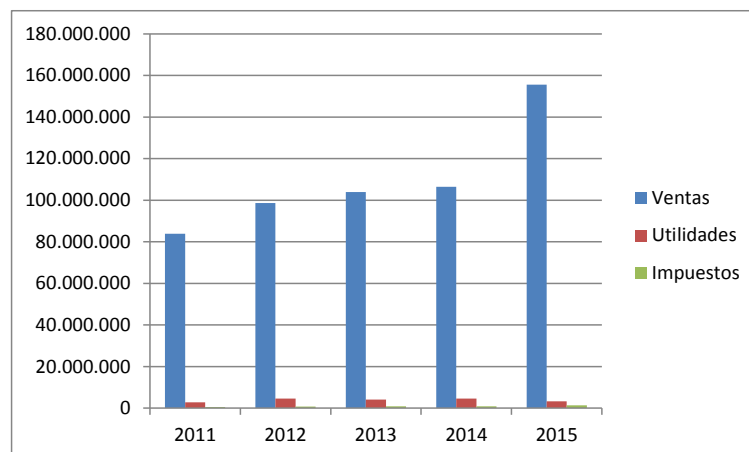


Figura 15. PROMESA_ Resultados 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com.ec

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Esta empresa tuvo un crecimiento promedio anual del rubro de ventas del 17.9 %, siendo el menor año de crecimiento el 2014 en que creció solamente en un 2.4 % y el 2015 su mejor año de crecimiento con un 46.2 %.

Las utilidades crecieron en muchos casos de manera no proporcional y en otras en una relación inversa con las ventas. El año de mayor crecimiento, las utilidades decrecieron en un -28 % (tabla 14).

Tabla 14. PROMESA_ Crecimiento anual 2011-2015

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio anual de crecimiento
Ventas	17,6%	5,4%	2,4%	46,2%	17,9%
Utilidades	64,9%	-11,9%	11,6%	-28,0%	9,1%
Impuestos	36,6%	6,4%	9,9%	49,8%	25,7%

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por: Ingrid Gordillo

La figura 16 muestra la tendencia de crecimiento de la empresa, en que existen una ligera desaceleración de sus ventas entre los años 2012

al 2014 y en el año 2015 se acelera (figura 16). Otro aspecto es la relación dual entre Ventas e impuestos, lo que no necesariamente ocurre entre ventas y utilidades o impuestos y utilidades.

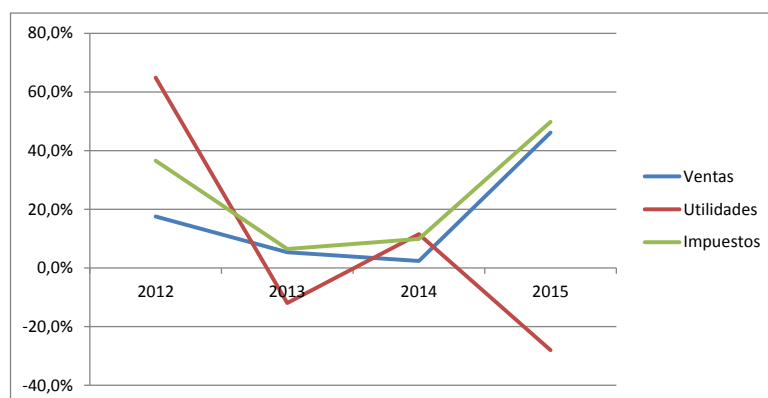


Figura 16. PROMESA_ Crecimiento anual 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Empresa 2: La segunda empresa del análisis, igualmente tiene una amplia trayectoria en la ciudad de Guayaquil, aunque con ventas más modestas que la anterior. Durante el periodo 2011-2015, sus ventas se han mantenido en niveles de alrededor un 10 % de diferencia; no presenta un crecimiento sostenido de sus ventas sino con oscilaciones, cerró el año 2015.

Tabla 15. GERONETO, variables de resultados 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	8.190.394	8.042.783	8.766.468	8.621.109	8.847.191
Utilidades	194.790	18.782	155.007	203.000	102.830
Impuestos	38.311	3.777	29.281	31.765	30.726

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Como se indicó, el crecimiento de las ventas que es la variable más relevante de la empresa, las utilidades se mantienen en niveles muy similares, salvo el año 2002 en que casi desaparecieron (figura 17).

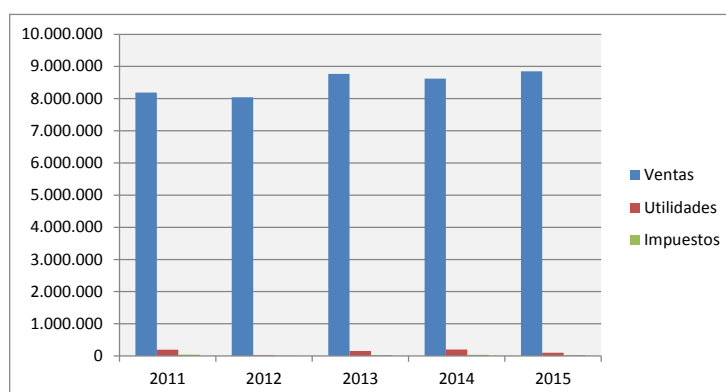


Figura 17. GERONETO, variables de resultados 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

El crecimiento de las ventas de la empresa en términos de promedio anual fue del 2 %. Considerando que la inflación anual estuvo por encima del 3 % en igual periodo, la empresa está teniendo un decrecimiento real. Durante el periodo 2011-2012, el periodo de mayor crecimiento fue el año 2013 en que alcanzó el 9 % y el de menor crecimiento fue el 2012 con el -1.8 %, al año 2015 creció un 2.6 % (tabla 16).

Tabla 16. GERONETO, crecimiento de ventas 2011-2015

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio anual de crecimiento
Ventas	-1,8%	9,0%	-1,7%	2,6%	2,0%
Utilidades	-90,4%	725,3%	31,0%	-49,3%	154,1%
Impuestos	-90,1%	675,2%	8,5%	-3,3%	147,6%

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

La relación utilidades e impuestos tuvieron una tendencia similar y no tanto con la línea de ventas que tiene un comportamiento menos errático, el año 2013 las utilidad crecieron significativamente en un 725.3

%. La media de crecimiento de las utilidades fue del 154.1 %, el crecimiento de los impuestos durante el periodo fue del 147.6 % (figura 18).

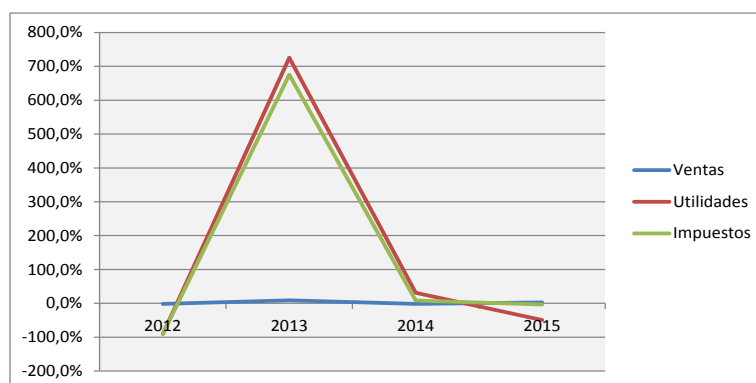


Figura 18. Tabla 16. GERONETO, crecimiento de ventas 2011-2015
 Fuente: Ekosnegocios.com
 Elaborado por. Ingrid Gordillo

Empresa 3: Otra de las empresas importadoras de acero inoxidable en el periodo 2011-2015 fue Iván Bohman, misma que tuvo ventas entre US\$ 33.7 y US\$ 37.5 millones, su año de mayores ventas fue el 2013, y el de menor venta fue en el año 2015.

Figura 19: Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	33.768.977	35.834.617	37.524.549	35.526.323	30.122.580
Utilidades	1.421.631	994.678	1.190.258	990.619	-180.251
Impuestos	272.511	223.554	318.174	236.850	

Fuente: Ekosnegocios.com
 Elaborado por. Ingrid Gordillo

La figura 20 presenta visualmente el retroceso de las ventas al año 2015 que se añade a una pérdida por primera vez en el periodo, lo que podría indicar que está por debajo de su punto de equilibrio.

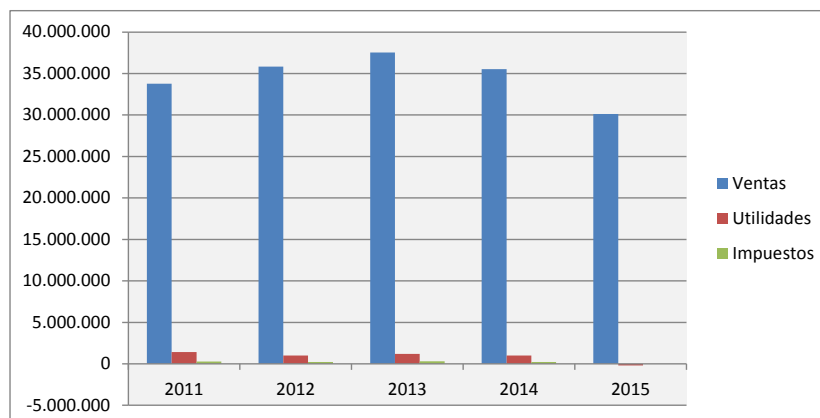


Figura 20. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

Durante el periodo de análisis la empresa tuvo crecimiento promedio anual del -2.4 %, utilidades del -36.3 % e impuestos causados de -25.3 % (tabla 17).

Tabla 17. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio anual de crecimiento
Ventas	6,1%	4,7%	-5,3%	-15,2%	-2,4%
Utilidades	-30,0%	19,7%	-16,8%	-118,2%	-36,3%
Impuestos	-18,0%	42,3%	-25,6%	-100,0%	-25,3%

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

En términos de tendencias, la empresa muestra que a partir del año 2013 los indicadores de resultados se deterioran sostenidamente y con mayor celeridad al año 2015 (figura 21).

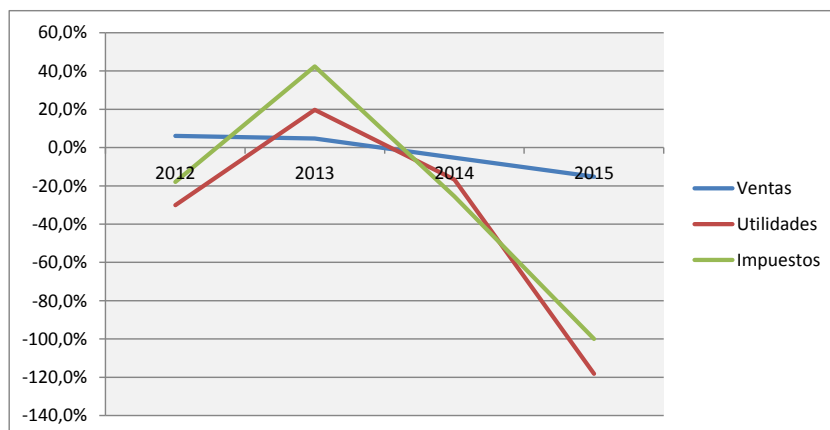


Figura 21. Iván Bohman S. A.: Ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por: Ingrid Gordillo

Empresa 4: La Importadora Exportadora Hispano S.A. igualmente es una empresa con algunas décadas en la ciudad de Guayaquil, su origen se remonta al barrio del Astillero, sus ventas presentan un crecimiento leve pero sostenido, salvo al año 2015 que decrecieron con respecto al año anterior. Sus utilidades desmejoraron, no así su impuesto a la renta causado que mantuvo poca variación (Tabla 18).

Tabla 18. IMEHISPA, Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	2.529.949	2.891.385	3.346.635	3.483.717	3.452.124
Utilidades	361.057	485.843	671.807	819.780	468.634
Impuestos	74.586	96.904	128.538	156.095	139.493

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por: Ingrid Gordillo

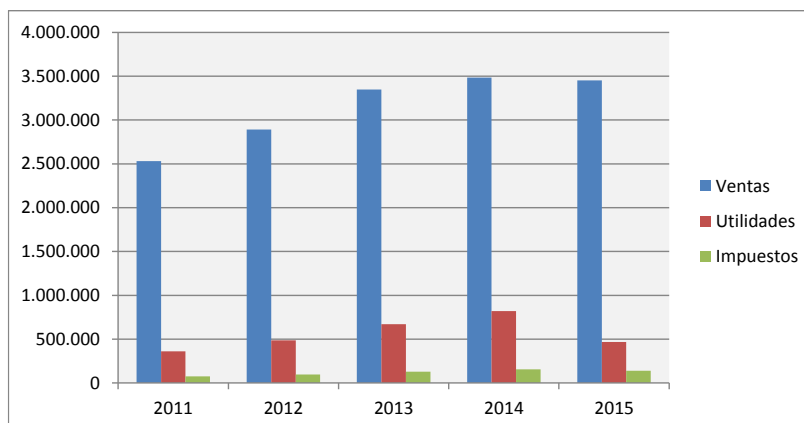


Figura 22. IMEHISPA: Ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

En cuanto a crecimiento promedio anual, en ventas fue del 8.3 % de crecimiento anual, su mayor logro fue en el año 2013 y el menor en el 2015 (-0.9 %). Las utilidades crecieron cada año a un promedio del 13 %, con una significativa caída en el 2015. Los impuestos crecieron en promedio al 18.3 % (tabla 19).

Cabe destacar que el crecimiento del periodo fue en términos reales positivo por estar por encima de la inflación promedio anual que estuvo en alrededor del 3 %.

Tabla 19 . IMEHISPA, Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio anual de crecimiento
Ventas	14,3%	15,7%	4,1%	-0,9%	8,3%
Utilidades	34,6%	38,3%	22,0%	-42,8%	13,0%
Impuestos	29,9%	32,6%	21,4%	-10,6%	18,3%

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

La figura 23 presenta las tendencias de la variación de las variables, en que se aprecia que a partir del año 2013 estas se desaceleraron y decrecieron en el último año.

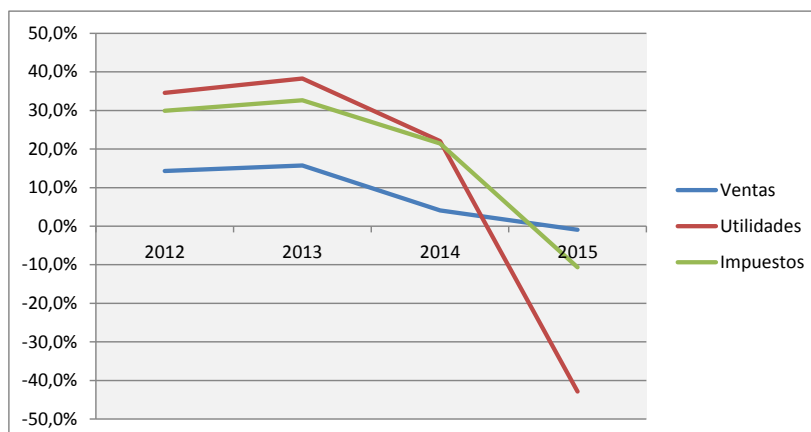


Figura 23. IMEHISPA, Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015
 Fuente: Ekosnegocios.com
 Elaborado por. Ingrid Gordillo

Empresa 5: La quinta empresa es FEHIERRO también tiene algunas décadas en el mercado, el año 2015 sus ventas fueron inferiores al año 2011, lo que implica una contracción real de las operaciones de la empresa. Las utilidades por el contrario son superiores en el año 2015 con respecto al 2011 igualmente los impuestos.

Tabla 20. FEHIERRO: Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	14.139.454	14.457.967	15.954.993	14.961.034	13.390.633
Utilidades	839.943	1.741.552	2.004.338	2.071.584	1.733.351
Impuestos	240.871	393.580	442.971	411.980	381.337

Fuente: Ekosnegocios.com
 Elaborado por. Ingrid Gordillo

La figura 24, presenta de manera visual, las tres variables de estudio, misma que presenta un crecimiento en valores absolutos desde el 2011 al 2013 y desde este año hasta el 2015 una caída.

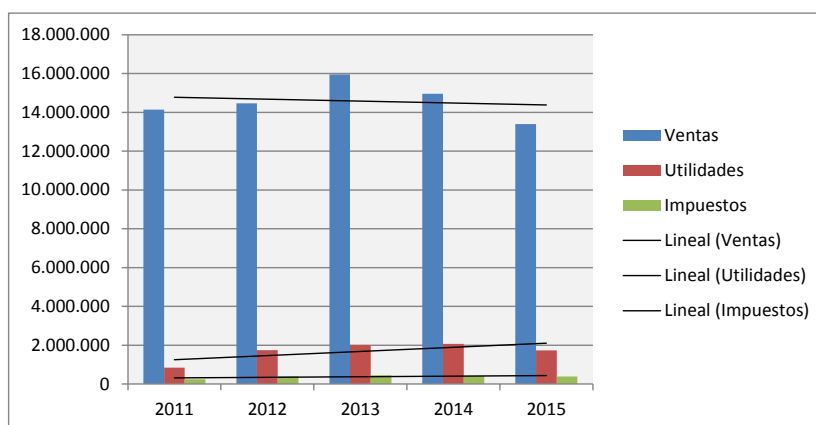


Figura 24. FEHIERRO: Ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

Durante el periodo 2011-2015, la empresa tuvo un crecimiento promedio anual de sus ventas del -1 %, las utilidades crecieron en un 27.4 % promedio anual y el impuesto causado del 15.4 %. Esto implica una mejora en la rentabilidad pero posiblemente una pérdida de mercado (tabla 21).

Tabla 21. FEHIERRO: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio
					anual de crecimiento
Ventas	2,3%	10,4%	-6,2%	-10,5%	-1,0%
Utilidades	107,3%	15,1%	3,4%	-16,3%	27,4%
Impuestos	63,4%	12,5%	-7,0%	-7,4%	15,4%

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

La figura 25 presenta las tendencias de las tres variables analizadas, en las tres existe una tendencia similar, las ventas un

crecimiento del 2012 al 2013 y posteriormente a ello una desaceleración y decrecimiento sostenido (figura 24).

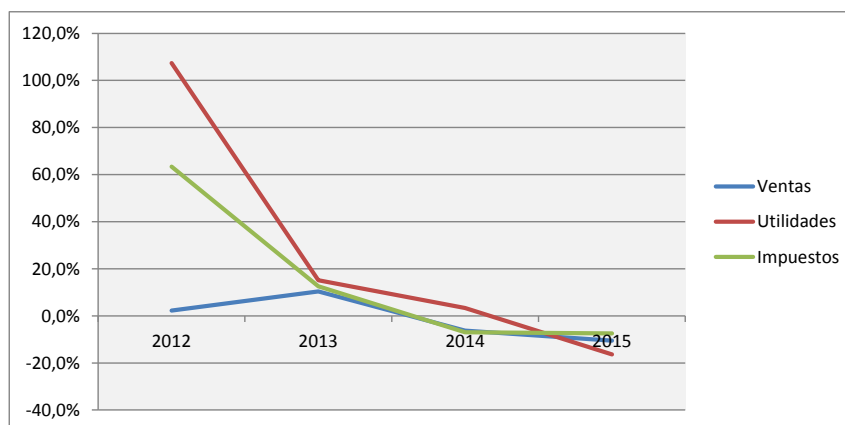


Figura 25 . FEHIERRO: Crecimiento de utilidades y ventas, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

Empresa 6: La sexta empresa es Acero Comercial Ecuatoriano también con historia en la ciudad, el comportamiento es similar con ventas que decrecieron desde el año 2012, al final del periodo de estudio las ventas cerraron en US\$ 13.5 bastante inferior al nivel previo al 2011 lo que implica un fuerte retroceso, además de que desde el año 2014 presenta resultados negativos (Tabla 22).

Tabla 22. ACERO: Utilidades y ventas, 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	16.890.193	20.530.324	21.162.845	17.246.090	13.503.915
Utilidades	178.407	345.126	565.561	-642.480	-436.799
Impuestos	128.475	204.854	175.682	0	0

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

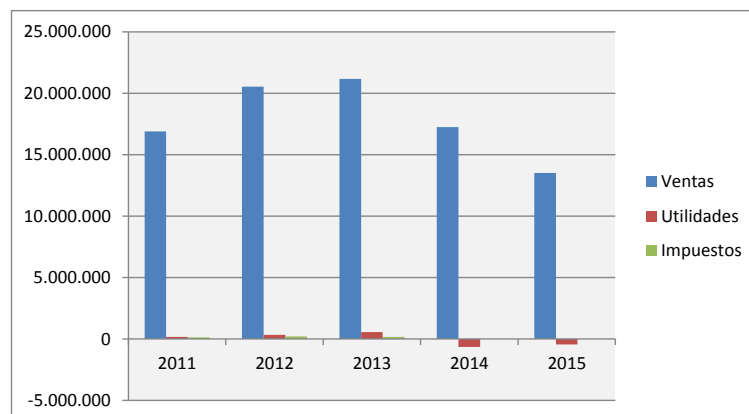


Figura 26. ACERO: Ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por. Ingrid Gordillo

La empresa presenta un crecimiento promedio anual del -3.9 %, las utilidades del -22.1 % y el impuesto causado del -13.7 %. El año de ruptura fue el 2013 hasta donde creció y a partir del mismo inició el decrecimiento (Tabla 23).

Tabla 23. ACERO: Crecimiento de Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción					Promedio
	2012	2013	2014	2015	anual de
					crecimiento
Ventas	21,6%	3,1%	-18,5%	-21,7%	-3,9%
Utilidades	93,4%	63,9%	-213,6%	-32,0%	-22,1%
Impuestos	59,5%	-14,2%	-100,0%	0,0%	-13,7%

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por. Ingrid Gordillo

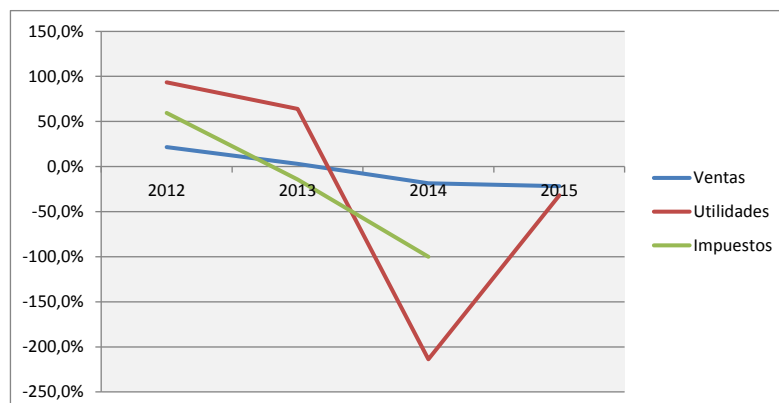


Figura 27. ACERO: Crecimiento anual de ventas y utilidades, 2011-2015

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

Muestra de empresas agregadas: En esta muestra se excluyó la empresa PROMESA que por su tamaño duplica a la suma de las otras cinco, tiene indicadores diferentes por tanto constituye otro segmento y distorsiona la muestra. En este caso la muestra solo considera importadoras de acero inoxidable y que sean pequeñas empresas.

Al año 2015, las ventas de las cinco empresas ascendieron a US\$ 69.3 millones cifra inferior a los US\$ 75'5 existentes al año 2011, que implica un significativo retroceso y por ende pérdida de mercado (tabla 24).

Las utilidades también decrecieron desde US\$ 2.9 en el año 2011 hasta US\$ 1.6 al cierre del 2015 consecuentemente con esto las utilidades también descendieron (tabla 24).

Tabla 24. Muestra de empresas importadoras: Ventas y utilidades, 2011-2015

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	75.518.967	81.757.076	86.755.490	79.838.273	69.316.443
Utilidades	2.995.828	3.585.981	4.586.971	3.442.503	1.687.764
Impuestos	754.754	922.669	1.094.646	836.690	551.556

Fuente: Ekosnegocios.com

Elaborado por. Ingrid Gordillo

El gráfico de las variables de las cinco empresas denota similitud con respecto a los individuales lo que añade significatividad a la muestra, que al año 2015 presenta niveles de ventas inferiores a los registrados en el año 2011.

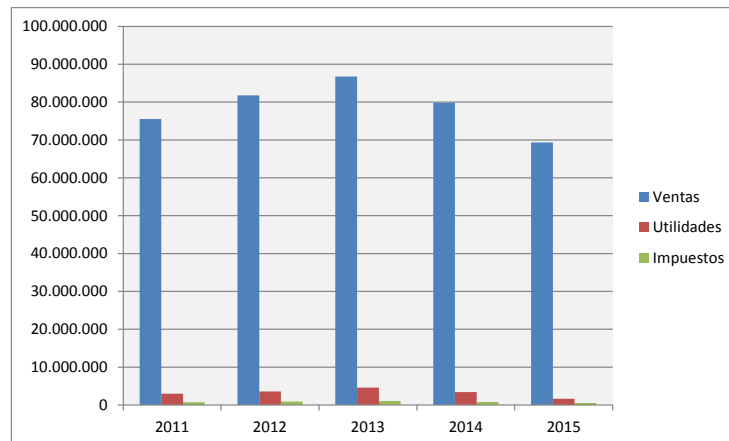


Figura 28. Muestra de empresas importadoras: Ventas y utilidades, 2011-2015
 Fuente: Ekosnegocios.com
 Elaborado por. Ingrid Gordillo

Durante el periodo 2012-2015 el crecimiento promedio anual de las empresas fue del -1.7 %, las utilidades crecieron en un -7.1 % y el impuesto causado fue del -4.2 % (tabla 25).

Las empresas importadoras de acero inoxidable evidenciaron un decrecimiento de sus indicadores de ventas y utilidades desde el año 2014, durante los dos años previos tuvieron un crecimiento real (tabla 25).

Tabla 25. Muestra de empresas importadoras de acero inoxidable: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015 (%)

Descripción	2012	2013	2014	2015	Promedio
					anual de crecimiento
Ventas	8,3%	6,1%	-8,0%	-13,2%	-1,7%
Utilidades	19,7%	27,9%	-25,0%	-51,0%	-7,1%
Impuestos	22,2%	18,6%	-23,6%	-34,1%	-4,2%

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por: Ingrid Gordillo

Visto en forma de tendencias, la figura 29 muestra la caída tendencial de las tres variables de esta empresa, entre el periodo 2012-2015m solamente en el año 2015. Del 2012-2013 manifestaron un crecimiento pero a partir de ahí hubo desaceleración y decrecimiento.

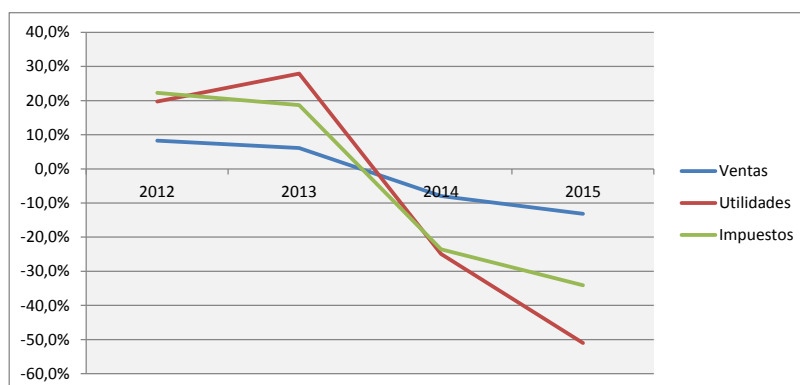


Figura 29. Muestra de empresas importadoras de acero inoxidable: Crecimiento de ventas y utilidades, 2012-2015 (%)

Fuente: Ekosnegocios.com
Elaborado por: Ingrid Gordillo

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Durante el periodo de análisis, las barras de acero inoxidable fueron afectadas por una medida de certificación de conformidad de calidad del producto, para ello recién a inicios del año 2015 el INEN emitió la norma RTE-INEN-228, misma que determinó el proceso, parámetros, referentes y actores involucrados. Adicionalmente, en marzo del 2015 el COMEX emitió una medida que estableció una salvaguardia con recargos entre el 5 y 45 % a determinadas partidas del grupo 7222 que corresponde a barras de acero inoxidable.
- Las importaciones del capítulo arancelario 7222 que corresponde a barras de acero no es significativo en términos de montos importados, al año 2015 participaron con el 0.032% del total de importaciones y en el capítulo arancelario 72 (fundición de hierro y acero) fue el 1.11% del total. Durante el periodo la partida 7222 tuvo un crecimiento promedio anual del 13.19%. Este crecimiento promedio anual estuvo por encima del capítulo 72 que también estuvo fuertemente afectado por la disminución de importaciones de hierro para construcción por la oferta nacional que creció significativamente apoyada en políticas de prohibición de exportar chatarra en el año 2008 y el plan RENOVA mediante el cual se

chatarrazaron vehículos y refrigeradoras cuya vida útil estaba vencida.

- Las importaciones de acero inoxidable fueron afectadas con medidas de comercio exterior tomadas por el gobierno ecuatoriano en el año 2015 pero tan solo en el precio final del producto ya que las importaciones como tal se mantuvieron prácticamente al mismo nivel entre el periodo 2014-2015. Claro está que las ventas decrecieron junto con las utilidades e impuestos en las empresas del sector ferretero de Guayaquil.
- Para establecer algún tipo de incidencia con medidas de comercio exterior tomadas por el gobierno ecuatoriano, hemos demostrado que en Guayaquil no disminuyeron las importaciones de este producto, de tal manera que no se puede atribuir una correlación de ambas variables. Sin embargo mediante el análisis realizado en un periodo de 2010 a 2015 a cinco empresas de acero inoxidable y con ventas entre US\$ 3 y 30 millones anuales; se demostró durante el periodo 2014-2015 una caída de sus ventas y utilidades, obteniendo una desaceleración y posteriormente decrecimiento. Esto no ocurrió en una de las empresas de mayor antigüedad y cobertura nacional, quien tuvo un crecimiento significativo el último año del estudio.

RECOMENDACIONES

- En la medida que el acero inoxidable es un producto de poca participación en las importaciones globales y que no existe producción interna, la estrategia del gobierno de establecer barreras a su importación debería estar acompañada de un proceso de incentivos a la industria siderúrgica para que esta incorpore el producto en su portafolio de producción, aunque para esto será necesario un volumen que no solamente satisfaga el mercado nacional que es reducido sino también para el mercado externo.
- En el país no existe producción de acero inoxidable, el gobierno no debería grabar este tipo de importaciones, por cuanto es un producto intermedio que se incorpora en la producción final, con esta medida lo único que se aporta es a un incremento de precios y por tanto a una economía ineficiente.
- Es recomendable un estudio a mayor profundidad de lo que está ocurriendo en las pequeñas empresas de importación de ferretería, mismas que están decreciendo y conocer de manera certera si esto obedece a un proceso de ciclo de la economía o un proceso de concentración de negocios en empresas más grandes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Argohty, A., & Villarruel, D. (2010). El sector metalmecánico: Algunos puntos a ser tomados en cuenta. *Análisis sectorial de MYPYMES*(5), 10-13.
- Banco Mundial. (2016). *datos.bancomundial*. Recuperado el 15 de Junio de 2016, de <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>
- BCE. (2016). *Series de información de cuentas nacionales*. Recuperado el 5 de Julio de 2016, de <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@420950Jjh3rbehm8NQvlpZI0F4sU7420948JGhC5KAtsf9wSV21U15iKs8>
- Borja, R. (2012). *Enciclopedia de la Política* (Cuarta ed., Vol. II). México, D. F. , México: Fondo de Cultura Económica.
- CAESPA. (2012). *Los términos del comercio internacional más usados por la Organización Mundial del Comercio (OMC)*. San José: IICA.
- De Paula Gutierrez, F. (1999). *Política económica para la competitividad* (Vol. CEN 190). Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- EOI. (2012). *Cluster industriales de empresas de producción alimentaria*. Recuperado el 30 de Junio de 2016, de http://www.eoi.es/wiki/index.php/Cluster_industriales_de_empresas_de_producci%C3%B3n_de_alimentos_en_Ecoinnovaci%C3%B3n_en_producci%C3%B3n_de_alimentos
- EuroInox. (2011). *¿Qué es el acero inoxidable?* Madrid: EuroInox.
- González, R. (Enero-febrero de 2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*(858), 103-117.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2011). *Metodología de la Investigación* (6ta. ed.). México, México: McGraw-Hill.
- Huayamabe, G. (2014). *La sustitución de importaciones como política para alcanzar el desarrollo económico del Ecuador. Caso de*

estudio: Ecuador-Corea del sur (1950-2013) análisis comparativo de su comercio exterior. Guayaquil: USM.

- INE. (2015). *Instituto Nacional de Estadística*. Recuperado el 5 de Julio de 2016, de <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t42/p07/l0/&file=07006.px>
- Lizárraga Bobbio, R. (2005). Los tratados de libre comercio. Riesgos y oportunidades: el caso peruano. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*(28), 169-176.
- López Martínez, I. (2003). *Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea*. Universidad de Coruña. La Coruña: Universidad de Coruña.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de economía* (Sexta ed.). (M. Muñoz, & M. d. Carril, Trads.) México, D.F., México: Cengage Learning.
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía* (Octava ed.). (M. E. Rabasco, Trad.) Barcelona: Antoni Bosch.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional*. México: LIMUSA.
- Naranjo, M. (2012). El proteccionismo y el desarrollo industrial: Una primera aproximación. *Análisis sectorial: Boletín* 5, 3-6.
- OMC. (2015). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 15 de Julio de 2016, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- ONUDI. (2013). *Informe sobre el desarrollo industrial 2013*. Viena: ONUDI.
- ONUDI. (2015). *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2016. El rol de la tecnología y la innovación en el desarrollo industrial inclusivo y sostenible*. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Viena: ONUDI.
- PROECUADOR. (2014). *PROECUADOR*. Recuperado el 20 de Julio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- San Zapata, J. (2013). *Diseño de elementos de máquinas I*. Piura: UNP.
- SENPLADES. (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Quito: SENPLADES.

- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*. Quito: SENPLADES.
- Suñol, S. (Abril-junio de 2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, XXXI(2), 179-198.
- Torres Gaytan, R. (2005). *Teoría del comercio internacional* (Vigésimo Quinta ed.). México D. F., México: Siglo XXI.
- UNCTAD. (2012). *Clasificación internacional de medidas no arancelarias*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Comercio Internacional de Bienes y Servicios. Ginebra: UNCTAD.
- UNCTAD. (2012). *Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Recuperado el 1 de Mayo de 2016, de www.unctad.org
- Venacio, L. (2012). *Globalización, desarrollo local y sociedad civil* (Electrónica ed.). EUMED.

Anexo 1. Entrevista 1: Ingrid Rodríguez, Gerencia comercial de PROMESA

<p>¿Qué opina de las salvaguardias arancelarias?</p>	<p>Constituye un instrumento de comercio exterior, las autoridades ecuatorianas indicaron que debían incorporarlas de manera temporal para proteger la balanza de pagos, lo cual es entendible.</p> <p>Lo ideal sería una economía libre en que no exista este tipo de instrumentos que distorsionan el mercado por varias vías, una es la dilatación del proceso de desaduanización, otro es el incremento de costos de importación por el efectos sobrearancelario que finalmente se transfiere al precio del consumidor final.</p>
<p>¿Cómo impactaron las salvaguardias en sus importaciones?</p>	<p>Las salvaguardias estuvieron enfocadas principalmente a bienes finales, poco a bienes intermedios y de capital que es lo que principalmente esta empresa importa, el mayor porcentaje de las compras externas que realiza esta empresa es de productos metalúrgicos que constituyen materia prima para la industria metalmecánica.</p> <p>Otra línea importante de importaciones es la de herramientas y maquinarias, que son bienes de capital, que tampoco fueron afectadas mayormente por salvaguardias; todo esto repercutió que esta empresa haya sentido muy ligeramente el efecto.</p>
<p>¿Las salvaguardias generaron efectos en la demanda?</p>	<p>En general si hubo efectos en la demanda de bienes finales que fueron afectados</p>
<p>¿La empresa fue afectada en sus ventas?</p>	<p>No, en el caso de PROMESA no fue afectada mayormente por el efecto de las salvaguardias, las ventas han crecido sostenidamente, aunque en porcentajes moderados, salvo el 2015 que tuvo un crecimiento significativo.</p>

Entrevistado por: Ingrid Gordillo, julio/2016

Anexo 2. Entrevista 2: Jazmín Torres, Gerencia de compras de FEHIERRO S.A.

<p>¿Qué opina de las salvaguardias arancelarias?</p>	<p>En términos de ciudadana, supongo es importante para una salud financiera del País, en términos empresariales siempre se percibe como una amenaza por su efecto distorsionador de los precios internos que es el resultado final, tanto por el incremento de los costos arancelarios como por la escasez del producto que se genera.</p> <p>Adicionalmente, en un escenario de economía con salvaguardia la población entra en una especie de incertidumbre que se evidencia en una baja de la demanda.</p>
<p>¿Cómo impactaron las salvaguardias en sus importaciones?</p>	<p>En esta empresa no hubo mayor impacto administrativo en el proceso de importaciones, por la especialización en materia prima para la industria de la construcción y metalmecánica.</p>
<p>¿Las salvaguardias generaron efectos en la demanda?</p>	<p>Realmente se percibe una contracción fuerte de la demanda general en el país, no creo que sea por efectos de la salvaguardia, sino por un efecto macroeconómico de mayor alcance que incide en un enfriamiento en la economía.</p>
<p>¿La empresa fue afectada en sus ventas?</p>	<p>La empresa fue afectada aunque no directamente por las salvaguardias, sino por el enfriamiento de la economía, paralelamente a ser de tamaño mediano, sin las ventajas de una grande que le permite minimizar impactos por diversidad de portafolio de productos y amplitud geográfica que le permite mayor cobertura.</p>

Entrevistado por: Ingrid Gordillo, julio/2016