



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

**TÍTULO DEL TRABAJO PRÁCTICO:
Análisis de las estrategias implementadas por una óptica en
el país respecto a las salvaguardias.**

**AUTORA
Asqui Calahorrano Frella Fernanda**

**Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de
la Unidad de Titulación Especial (UTE)**

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Asqui Calahorrano Frella Fernanda** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

DIRECTORA DELA CARRERA

Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay, Mgs

Guayaquil, Septiembre del2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Frella Fernanda Asqui Calahorrano**

DECLARO QUE:

El Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de la Unidad de Titulación Especial (UTE) **Análisis de las estrategias implementadas por una óptica en el país respecto a las salvaguardias** previa a la obtención del Título **de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Septiembre de 2015

LA AUTORA

FRELLA FERNANDA ASQUI CALAHORRANO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Frella Fernanda Asqui Calahorrano**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de la Unidad de Titulación Especial (UTE) **Análisis de las estrategias implementadas por una óptica en el país respecto a las salvaguardias**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Septiembre de 2015

LA AUTORA

FRELLA FERNANDA ASQUI CALAHORRANO

Agradecimiento

Agradezco a Dios por ser mi protector, guía y consejero en todo momento.

De forma muy especial doy gracias infinitas a mis hijos Valentina y Raphael por soportar mi ausencia en las horas donde yo no pude estar presente mientras permanecía en clases. Porque son mis niños los que me mueven a ser mejor persona y superarme académicamente esperando que el día de mañana sean ellos quienes dejen atrás a su mami. Gracias por ser el pilar fundamental que sostiene mi vida, gracias por su paciencia, dulzura, amor. Hoy en día ellos comprenden que los sacrificios obtienen una recompensa final y entendieron que cualquier objetivo que nos propongamos lo vamos a lograr juntos trabajando coordinadamente como cualquier equipo de trabajo. Gracias por compartir su alegría conmigo.

A mis padres porque fueron parte esencial durante mis estudios desde muy pequeña y hasta hoy. Por sus atenciones y su colaboración constante e inclusive por la incertidumbre nocturna con la que tuvieron que esperar en casa mientras asistía a clases los primeros semestres; todo sacrificio en casa valía la pena para verme convertida en una profesional.

En la misma proporción agradezco a mi pareja, por ser apoyo, ayuda y soporte anímico en la etapa final de mis estudios, Agradezco por esperar a mi salida; por confiar en mí y hacerme sentir que lo puedo lograr.

Agradezco a mis abuelos, hermanos, tíos, tías, primos y demás familiares que de una u otra forma aportaron en mi crecimiento estudiantil.

Agradezco a mis compañeros de trabajo, a las áreas capacitación, marketing y sobre todo a mis ex compañeros del área de producto de porque en base a su experiencia supieron explicarme cierta información del negocio. Sin el soporte de ellos, mi estudio hubiera sido más complejo.

Dedicatoria

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, sabiduría y entendimiento para lograr mi objetivo académico.

A mis hijos, padres y mi pareja por su apoyo incondicional cuando ha sido solicitado. Gracias porque día a día me brindan su ayuda para crecer como persona y gracias nuevamente por estar conmigo en todo momento.

A mis familiares, amigos y compañeros por dar su granito de arena en mis estudios.

Tribunal de Sustentación

Econ. Servio Correa Macías
DECANO (e) o su DELEGADO

Ing. Teresa Susana KnezevichPilay
DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs
COORDINADORA DE TITULACIÓN

Índice General

Contenido

Agradecimiento.....	v
Dedicatoria	vii
Resumen	x
Introducción.....	1
Antecedentes	2
Marco legal.....	4
1. Importancia de las gafas de sol	4
2. Las gafas en Ecuador.....	6
3. Las salvaguardias en el Ecuador sector ópticas	8
4. Análisis e Interpretación de los resultados.....	11
5. Estrategias implementadas por Luxottica	12
6. Conclusiones.....	14
7. Recomendaciones	15

Resumen

El ensayo que se propone cuenta con un análisis de las estrategias que utiliza una Óptica respecto a las salvaguardias, siendo analizado el desarrollo de sus importaciones desde la implementación de las mismas, es decir desde Marzo 2015.

Mediante el presente ensayo se exponen las soluciones que la óptica ha tomado en cuenta para lograr que el impacto de los salvaguardias aplicado a su producto estrella que son las gafas, como producto secundario los estuches y paños de microfibra que son el complemento tanto de las gafas como de los armazones, estos son los productos con los que cualquier Óptica del Ecuador se ve fuertemente afectada desde entonces. La aparición de las salvaguardias en el giro de la compañía (gafas de sol) ha generado un cambio significativo en la forma de operar del área logística e importaciones; sin embargo la aparición de dicha salvaguardia o sobretasa como le llamaremos desde ahora, no ha permitido que las ventas cayeran gracias a la estrategia del departamento de marketing con el apoyo del área financiera.

De la misma forma en el ensayo podrán encontrar lo que son las salvaguardias y cuáles son los tipos de salvaguardias; por que las gafas son una necesidad de protección visual;cuál es la estrategia que utiliza la competencia como solución a este mismo problema y de manera muy breve se expone las salvaguardias impuestas que van del 5% y el 45% para 2691 partidas arancelarias ya que con esta medida el Gobierno Ecuatoriano busca aminorar el efecto que tuvo la caída del petróleo en las exportaciones del presente año y con ello proteger la balanza comercial en USD 3000 millones.

Se utilizará el tipo de investigación descriptiva de fuente secundaria en gran parte, sin embargo el tema no podrá ser abordado en toda su extensión porque comprende áreas legales ecuatorianas ni del exterior porque la autora no está en la capacidad de entender acaparadamente dicho tipo de información.

Introducción

Este ensayo le servirá como referente a las demás ópticas pequeñas y medianas que existen en Ecuador, dado que Ópticas GMO como parte del Grupo Luxottica busca mantenerse e incrementar sus ventas aun con las salvaguardias que están vigentes a partir del 11 de marzo de 2015 siendo el objetivo del Gobierno, la reducción al consumo de los bienes que Ecuador importa a consumo; con la aplicación de la sobretasa o salvaguardia en porcentajes significativos que permite la reducción de las importaciones y a su vez permite que se rescate la producción nacional en aquellos productos que así fueron designados.

De la misma forma en el ensayo se analizará el desenvolvimiento de las importaciones de gafas en desde el año 2012 a 2014 e inclusive al 31 de Julio 2015 siendo en el mes de Marzo 2015 cuando entró en vigencia la salvaguardia para las gafas y paños de microfibra. En este mismo período de tiempo se analizara la tendencia de los consumidores y de manera muy general como se pronostica que sea dicha tendencia.

El análisis de este ensayo expone la realidad actual de Ópticas GMO frente a la salvaguardia de las gafas, estuches acrílicos y paños de microfibra. De la misma manera se expone la alternativa que está tomando la competencia de ésta frente a la misma situación y el mismo tipo de producto es por ello que el ensayo le interesará a otras compañías que ofertan la misma clase de producto.

El problema que ocasionó la medida gubernamental a las Ópticas más grandes dentro de Ecuador es la reducción de la calidad de ciertos productos que utiliza el consumidor final y se fijaría el margen de ganancia por las ventas que se generan en cada una de las tiendas según su sector, las mismas que fueron divididas desde años anteriores según el volumen de venta en Gold, silver y bronce.

Antecedentes

Las sobretasas o salvaguardias son medidas de emergencia usadas por los gobiernos de cada país para restringir el aumento de las importaciones de aquellos productos que hayan causado una disminución en la producción nacional y un desbalance en la balanza de pagos. En otras palabras las salvaguardias son restricciones a la importación de los productos que el gobierno considera tentativamente una amenaza a la producción local y como medida de protección de comercio de un país que pertenece a la OMC (Organización Mundial de Comercio).

La aparición de dichas medidas se dio a partir de 1995 en instituciones como la OMC y en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), se debe aclarar que dichas entidades no son iguales pues, la OMC es una entidad de alcance internacional que se encarga de regular el comercio internacional y el GATT es un sistema de reglas establecidas entre las naciones que lo conforman. (GATT, OMC, 1994)

En los años 40 el GATT buscó establecer una organización internacional de comercio para medicamentos esenciales y productos netamente de salud creando una serie de normas multilaterales que carecían de fundamento institucional, es por ello que por los años 80 se agregaron varios acuerdos plurilaterales opcionales con el fin de que se aprovechen correctamente los recursos productivos y el comercio internacional. A diferencia de la OMC que no solo cubre las mercancías o productos sino que va más allá porque persigue también el comercio de servicios y lo que tiene que ver con derechos de propiedad relacionados al comercio; así mismo el proceso de solución de controversias y procedimientos se vuelve más ágil debido a que existen compromisos suscritos por todos sus miembros.

De manera muy breve a continuación se resume cuándo se aplica un salvaguardia bilateral y cuándo se aplica un salvaguardia global.

Tabla 1: Características de salvaguardia bilateral y salvaguardia global.

Salvaguardia Bilateral	Salvaguardia Global
Las salvaguardias bilaterales son medidas arancelarias que suspenden la desgravación futura del artículo a tratar.	La salvaguardia global se aplica cuando las importaciones de los bienes de ese país son una importante del total de las importaciones y causan daño grave del sector importador.
Se aplican salvaguardias bilaterales cuando el volumen de las importaciones de los artículos causa un daño grave a los artículos nacionales.	Se aplica cuando dicha exportación al país que se siente perjudicado representa el 80% de sus importaciones totales de ese mismo artículo o artículos.
Se aplican por un periodo de 4 años y prolongable por un año, sin embargo los plazos se establecen en las consultas previas según se requiera en la producción nacional agravada.	

Fuente: Wikipedia

Elaborado: La autora

Objetivo General

Analizar la situación actual de los rendimientos de Ópticas GMO en el marco de la importación con salvaguardias para determinar la factibilidad de los rendimientos con la salvaguardia impuesta a las gafas de sol en el 2015.

Delimitación del tema:

Se analizarán períodos de importación de gafas desde 2012 hasta 2014 y de Enero a Julio 2015 inclusive.

Marco legal

- Ley de Comercio Exterior
- Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC
- Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

Desarrollo

1. Importancia de las gafas de sol

Debido al calentamiento global y la excesiva radiación ultravioleta que causan problemas oculares como ceguera de la nieve, cataratas y ciertos cánceres oculares. El uso de gafas de sol que no filtran los rayos UV es más peligroso que no usar gafas de sol. (Wikimedia Foundation, Inc, 2015)

El material de las gafas puede estar hecho de plástico, madera, acero, titanio o nitinol y sus lunas pueden estar hechas de vidrio o plástico CR-39 que es un policarbonato más resistente bien sean hidrofóbicas es decir que repele el agua; oleofóbicas que es cuando las huellas no quedan tan marcadas o antiestáticas que significa que el polvo no se pega como usualmente sucede; los lentes de vidrio brindan una mejor claridad óptica y son menos vulnerables a rayarse mientras que las de CR-39 al ser plásticas son más propensas a ralladuras, sin embargo son más livianas y más resistentes a una rotura; inclusive por seguridad del usuario y por peso es más recomendable usar gafas que tengan lunas plásticas o CR-39.

El criterio del uso de gafas no se genera dependiendo de una enfermedad o molestia, sino que el uso de las gafas debe ser por precaución aunque la cultura ecuatoriana no tiene este hábito. Es decir que se acude a un oftalmólogo u optómetra solo cuando la visión se deteriora o se siente alguna molestia. Para aquellas personas que usan armazones resulta una pérdida de tiempo sacarlos, limpiarlos y guardarlos en su estuche para luego cambiarse a gafas de sol, es por ello que hoy en día también existe una

Tabla 2: Tipos de gafas

Tipo	Uso
Cosméticas	Se usan como accesorios de moda porque no ofrecen ninguna protección significativa de sol. Ejemplo: Gafas Emporio Armani, Chanel o Prada sin protección solar UV.
Especiales	Se utilizan para actividades específicas en los deportes y actividades al aire libre. Ejemplo: Gafas Oakley, Arnette o Prada línea Rosa o Rayban inclusive para deportes como motocross, marcha, carreras acuáticas, esquí o cualquier otra actividad física.
De propósito general	Se utilizan para reducir el deslumbramiento de la luz brillante, es decir pueden ser todas las que indique protección solar. Ejemplo: Gafas Vogue, RaybanPolarized, Ralph.

Fuente:Secundaria,Área de Marketing

Elaborado: La autora

En la tabla número 2 se visualiza de manera muy general los tres tipos de gafas que considera Fátima Pacheco como Jefe de marketing de ópticas GMO se debe marcar la diferenciación. Fátima hace mención de acuerdo a las marcas ya que cada una se especializa en un tipo.

2. Las gafas en Ecuador

Por la ubicación geográfica del Ecuador es decir, por estar situados en la mitad del mundo se recibe los rayos de sol de forma directa lo cual genera problemas dérmicos o de piel y también problemas con los ojos. Aun así hasta la actualidad ninguna compañía ecuatoriana ha tomado en cuenta la necesidad de abrir una fábrica para gafas de sol, armazones,paños de microfibra, y demás accesorios necesarios para el cuidado y mantenimiento

de los ítems antes mencionados; sin embargo en la ciudad de Quito existe una compañía dedicada a la fabricación de estuches plásticos.

Según datos del Banco Central de Ecuador (BCE), en los últimos seis años se registra un incremento en la importación de anteojos de sol. En el 2007, las importaciones de este ítem bordearon los USD 3,8 millones, mientras que el año pasado subió a USD 6 millones.

Este año (entre enero y mayo) ya se han importado USD 2,5 millones. Lo que no ha cambiado, según el reporte del BCE, son los países de donde vienen las gafas. Casi un 50% viene de Italia, donde están las casas de diseñadores de moda como Giorgio Armani, Bulgari, Dolce and Gabbana, entre otras. El resto viene de China, EE.UU., Panamá, Francia, Argentina, Alemania. (Grupo EL COMERCIO, Revista Líderes, s.f.)

Los datos que se encuentran en las páginas gubernamentales u oficiales no hacen diferenciación si son gafas de sol con algún tipo de protección solar de rayos ultravioletas u otro tratamiento recomendado. En las redes sociales y páginas como mercado libre y olx se promociona la venta de gafas de sol que ha tenido un auge en los últimos años pero tampoco se especifica qué tipo de protección solar tiene. En la misma Bahía de Guayaquil e inclusive en el Centro de la ciudad, se puede encontrar gafas de sol desde USD 3 dólares las mismas que tampoco brindan las garantías necesarias pues en su mayor parte son réplicas y copias de las distintas marcas que existen es por ello que se recomienda acudir a una óptica que brinde las seguridades al momento de adquirir dicho producto.

Según la entrevista sostenida con la Sra. Fátima Pacheco que es Jefe de marketing en la óptica las gafas de sol eran adquiridas inicialmente por mujeres jóvenes y sin embargo alrededor del 2010 los hombres también las empezaron a usar con más frecuencia. Indica que actualmente la edad promedio de los consumidores de gafas de sol va entre 18 y 60 años con el fin de adquirir un producto que no solo proteja sus ojos sino que pueda lucir bien y se ajuste a sus actividades principales diarias, es así que los diseñadores de gafas de sol van con fines deportivos, las clásicas, elegantes, fashion y cada marca se especializa en un tipo debido a la amplia información que tiene de su consumidor y las tendencias de moda que existen en los mercados.

La partida arancelaria de las gafas y demás productos o suministros como los paños de microfibra y estuches que forman parte de un mismo producto final, también tuvieron salvaguardias en menor proporción. A continuación se detalla lo expuesto.

3. Las salvaguardias en el Ecuador sector ópticas

El impacto que tuvieron las salvaguardias o sobretasas en cada uno de los productos no solo se dio a nivel del área financiera porque no tenían presupuestado el pago de impuestos adicionales para el presente año 2015, sino en lo correspondiente al stock de gafas de sol se empezó a importar dando prioridad a las colecciones menos recientes hasta las más actuales. El propósito de la óptica es que a pesar de las salvaguardias colocadas a las gafas de sol, el cliente siga consumiendo el producto al mismo precio logrando el objetivo de venta anual en cantidades unitarias propuesto o presupuestado en el año anterior. Según la entrevista sostenida con el economista Wellington Zhune y Sub gerente financiero de ópticas GMO se debe tomar en cuenta que esta estrategia improvisada e implementada resulta en la reducción del margen de ganancia de 20% por cada unidad vendida. Este producto se compensa posteriormente con las ventas de las

nuevas colecciones donde se traslada el valor de la salvaguardia pagada en las gafas de sol únicamente.

En lo que respecta a los paños de microfibra y estuches, para apalancar el quiebre de stock de los mismos se realizaron compras locales cuyo costo unitario fue muy por debajo del costo importado, permitiendo tomar ventaja de los costos que se manejaban hasta entonces según lo indica la Ing. Olga Vásquez Herrera jefe de producto en óptica GMO; ella destaca que la calidad del producto elaborado en Ecuador carecía de las mismas características que el proveniente del exterior, tanto es así que en la prueba de los mismos se evidenció junto con el proveedor de estos paños que al estirarse se iban los hilos, la tela se quedaba colgada perdiendo su forma inicial y finalmente no cumplieron con el propósito inicial que es la limpieza completa de las gafas o lunas sin rayarlos. La competencia directa actualmente realiza la misma compra local de paños al mismo proveedor y ésta evidencia que la tela suelta residuos poco perceptibles para los consumidores finales quienes no requieren mucho detalle del producto salvo sus excepciones, es decir que en la práctica se guardó el poco stock que quedaba para aquellos clientes minuciosos que se acercan a realizar el reclamo en los puntos de venta.

El problema con los estuches acrílicos provenientes de China cuando se presentó la implementación de la salvaguardia bajo la partida arancelaria 4202129000 fue el quiebre de stock, para lo cual se realizó la compra local consumiendo primero el producto ecuatoriano sin embargo dicho producto no tiene la calidad del plástico con el que están fabricados los estuches del exterior. Paralelamente se puso un documento de control previo que se obtiene a través del INEN Instituto Ecuatoriano de Normalización.

Tabla 3: Porcentaje de impuestos de partidas arancelarias de una óptica

Partida Arancelaria	Productos	% Arancel	% Salvaguardia	%IVA	%fodinfra	%Otros	
900410000	Gafas de Sol		30	45	12	0,5	76
900131100, 900131910, 900131990	Armazones		0	0	12	0,5	1
4819400000	Bolsas de papel		15	15	12	0,5	31
4202129000	Estuches		30	45	12	0,5	76
9001300000	Lentes de Contacto		0	0	12	0,5	1
9001400000, 9001500000	Cristales o Lunas		0	0	12	0,5	1
6307100000	Gamuzas o paños de microfibra	10% + 5,5 usd/kg neto		25	12	0,5	36

Fuente:Primaria

Elaborado: La autora

En la tabla número 3 se visualiza el 45% de salvaguardia que se paga por las gafas de sol y estuches mientras que para los paños se incrementó en apenas un 25%. Según el auditor y jefe corporativo del Centro de distribución en Chile, el Sr. Alejandro Gatica se está analizando la posibilidad de comprar una fábrica en Sudamérica con el objetivo de eliminar el pago de impuesto por el concepto de arancel, debido a las preferencias arancelarias que existen entre los países vecinos, en resumen se busca un ahorro del 30% que actualmente pagan las gafas de sol bajo el concepto de Advalorem. Hasta el momento es una propuesta realizada a Luxottica de la cual aún no existe pronunciación al respecto. Esta misma propuesta persigue el fin de ahorro a nivel de fletes internacionales no solo para la óptica en Ecuador, sino también para las demás ópticas GMO ubicadas en Chile, Colombia y Perú.

Según la infiltración realizada por Olga Vásquez a la competencia OLA Óptica Los Andes el mismo proveedor local de estuches es quien los elabora a la competencia, mientras que en lo que respecta a los paños de microfibra cada óptica se maneja con su proveedor local.

4. Análisis e Interpretación de los resultados

Tabla 4: Cuadro comparativo en dólares por tipo de producto importado del año 2014



CUADRO COMPARATIVO EN US\$ POR TIPO DE PRODUCTO (GMO VS. COMPETENCIA) AÑO 2014

	Suma de FOB US\$	Suma de FLETE US\$	Suma de SEGURO US\$	Suma de CIF US\$	Suma de BASE IMPONIBLE US\$	Suma de ADVAL
Etiquetas de fila						
armazones	5.573.478,48	174.817,99	37.571,75	5.785.868,59	5.647.606,06	2.362,26
CACIE OPTICAL S.A.	520.457,94	3.286,78	1.059,37	524.803,91	471.393,82	38,07
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	2.551.731,81	77.251,67	10.102,69	2.639.086,72	2.619.651,39	2.324,19
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	2.501.288,73	94.279,54	26.409,69	2.621.977,96	2.556.560,85	0,00
bolsas papel	12.217,60	4.221,60	164,40	16.603,60	16.603,60	623,42
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	12.217,60	4.221,60	164,40	16.603,60	16.603,60	623,42
cordones	14.382,79	748,17	69,35	15.200,31	15.200,31	2.280,35
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	14.382,79	748,17	69,35	15.200,31	15.200,31	2.280,35
display	59.959,10	4.352,32	269,70	64.581,06	36.047,45	19.361,71
CACIE OPTICAL S.A.	16.383,51	473,10	37,93	16.894,54	1.556,96	5.055,61
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	40.702,08	2.806,57	192,31	43.700,90	30.504,87	13.110,41
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	2.873,51	1.072,65	39,46	3.985,62	3.985,62	1.195,69
espejos	735,83	216,97	8,20	960,99	960,99	240,25
CACIE OPTICAL S.A.	100,00	0,53	0,20	100,73	100,73	25,18
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	14,78	0,50	0,06	15,33	15,33	3,84
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	621,05	215,94	7,94	844,93	844,93	211,23
estuches	26.756,09	10.678,90	234,86	37.669,87	35.070,13	11.300,80
CACIE OPTICAL S.A.	9.534,32	61,15	18,40	9.613,90	9.613,90	2.884,03
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	3.410,97	8.218,75	54,35	11.684,06	11.684,06	3.505,20
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	13.810,80	2.399,00	162,11	16.371,91	13.772,17	4.911,57
gafas	2.853.122,23	79.446,96	19.548,55	2.952.118,11	2.911.074,93	884.708,08
CACIE OPTICAL S.A.	13.477,24	128,61	26,69	13.632,42	13.632,42	4.089,60
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	1.663.101,46	48.678,76	6.325,31	1.718.106,02	1.686.768,63	514.434,11
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	1.176.543,53	30.639,59	13.196,55	1.220.379,67	1.210.673,88	366.184,37
lentes de contacto	39.803,24	4.391,66	400,94	44.595,87	43.740,62	0,00
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	13.124,24	571,71	95,93	13.791,91	12.936,66	0,00
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	26.679,00	3.819,95	305,01	30.803,96	30.803,96	0,00
liquido limpiador	21.780,00	10.699,61	324,80	32.804,41	32.804,41	5.654,31
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	21.780,00	10.699,61	324,80	32.804,41	32.804,41	5.654,31
liquidos	142.956,00	16.452,29	702,46	160.110,75	160.110,75	7.547,59
CACIE OPTICAL S.A.	66.812,78	3.470,00	122,82	70.405,60	70.405,60	0,00
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	44.722,00	7.039,20	206,00	51.967,20	51.967,20	0,00
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	31.421,22	5.943,09	373,64	37.737,95	37.737,95	7.547,59
lunas	667.377,30	31.476,02	3.155,68	710.010,32	624.635,92	0,00
CACIE OPTICAL S.A.	500.745,67	5.399,61	1.129,21	507.275,82	422.303,38	0,00
OPTICA LOS ANDES CIA. LTDA.	4.668,32	578,49	71,87	5.318,67	5.013,32	0,00
OPTICAS GMO ECUADOR S.A.	161.963,31	25.497,92	1.954,60	197.415,83	197.319,22	0,00
Total general	9.412.568,66	337.502,49	62.450,69	9.820.523,88	9.523.855,17	934.078,77

Fuente:Cobus

Elaborado: La autora

En la tabla número 5 se aprecia el nivel de importación cuantificado en dólares de óptica GMO o Luxottica versus la competencia directa que es Óptica Los Andes a quien de ahora en adelante se llamará OLA, es así que GMO sólo se dedica a la importación de gafas de sol con garantía internacional de parte del fabricante Luxottica por un valor de un millón

ciento setenta y seis mil quinientos cuarenta y tres con cincuenta y tres; mientras que la compañía OLA supera esta cantidad por cuatrocientos ochenta y seis mil quinientos cincuenta y siete para este mismo año. La compañía CACIE no representa competencia netamente directa puesto que es un distribuidor en Guayaquil para las demás ópticas. Más adelante se comparará con las importaciones Enero a Julio 2015 desde la imposición de las salvaguardias evidenciando si hubo o no un aumento o disminución del producto antes mencionado.

5. Estrategias implementadas por Luxottica

La estrategia utilizada por la óptica para los paños de microfibra:

- En el caso puntual de los paños de microfibras, se diseñó y creó un producto llamado kit de limpieza en el cual el producto principal fue el líquido limpiador entrando bajo la partida arancelaria como tal3402200000, es decir que en este kit no solo se agregó el paño de microfibra sino un sujetador de gafas o lentes, un destornillador y un paño de microfibra portátil.
- Se procedió a realizar compras internacionales de paños de limpieza bajo el régimen de courier y partida arancelaria general pagando el 22% de impuestos detalladas como muestras sin valor comercial, permitiendo la entrada de pequeñas cantidades unitarias que son utilizadas para clientes frecuentes, campañas de marketing específicas sin que afecten los costos de la venta final y reclamos de clientes minuciosos.

La estrategia utilizada para las gafas de sol.

- La estrategia ante el problema de salvaguardia de las gafas de sol fue la aplicación práctica de economías de escala, es decir en los distintos orígenes se empezaron a consolidar las cargas

por dos o tres semanas para preparar un solo embarque aéreo con una sola guía hija, es decir que los costos unitarios por honorarios del agente de aduana, desconsolidación, bodegaje, custodia, entre otros se reducirían a mayor número de unidades de gafas importadas. No ameritó notificar al proveedor para que modifique la planificación de fabricación ya que debido a la demanda conforme se fabrica el producto Luxottica lo distribuye. Cabe recalcar que todas las importaciones de gafas y armazones vienen por vía aérea debido a las tendencias de moda constantemente cambiantes y sus colecciones; no son cargas pesadas ni voluminosas pero si valiosas en dólares.

- Al momento de elaborar la transmisión ante la autoridad aduanera, el agente de aduana Ing. Jaime Barriga Medina declara las gafas de sol bajo la partida arancelaria 900410000 y recomendó que el proveedor declare en la factura bajo la descripción de gafas de sol, es decir que se obvia la palabra estuches y paños. Es decir se paga tributos aduaneros sin considerar los aranceles y salvaguardias que se cancelarían al Fisco para los estuches acrílicos y paños de microfibra.

La estrategia utilizada para los estuches acrílicos:

- La compra anual de estuches en el exterior se debió dividir la carga en embarques parciales y notificando al proveedor que prepare los despachos en base al cálculo que elabora la Analista de Importaciones tomando en cuenta los días de tránsito, su fecha tentativa de arribo a Guayaquil y cada embarque valor F.O.B de la mercadería no debe exceder de los USD 2.000 dólares por embarque mensual. Es decir que se recibiría un embarque mensualmente y éste no podía exceder de los dos mil dólares F.O.B evitando así no solo el impacto económico de la salvaguardia en el presupuesto sino también

evitando realizar el trámite para documentación previa ante el INEN, por lo tanto la planificación de las fechas embarque no podía desviarse por ningún motivo excepto cuando a finales del 2014 se presentó un tifón en China y la programación de embarques fue modificada.

A continuación se detallan los suministros que la óptica importa, y los porcentajes arancelarios y demás impuestos pagaderos a la SENAE Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

6. Conclusiones

Se puede concluir diciendo que el auge que tienen las gafas de sol a lo largo de los últimos años no se verá afectada en los próximos años con la salvaguardia o sobretasa que se creó y que entró en vigencia para su aplicación desde el 11 de Marzo 2015, por lo tanto no se consiguió el objetivo que persigue el gobierno Ecuatoriano que es frenar la importación excesiva de este producto a través del pago de impuestos del 87.5 por ciento sobre el valor C.I.F. Para este producto específico que son las gafas de sol no existe beneficio para ninguna compañía nacional puesto que no existe en Ecuador la fabricación de las mismas, el beneficio es directo en la balanza de pago ecuatoriana.

Ecuador tiene la materia prima textil para desarrollar los paños de microfibra con la misma calidad del producto que se importa, sin embargo no existe ninguna compañía que se interese por suplir las necesidades del sector óptico ecuatoriano en este sentido. La calidad del producto que actualmente ciertas compañías locales pretenden vender no se asemeja a lo requerido por la óptica ni lo acostumbrado por el cliente final, sin embargo las compañías fabricantes textiles podrían tomar ventaja al lograr fabricar un paño que no raye las gafas de sol, que no se estire, que no se vuelva hilos y finalmente sería justo que reciban el precio final del paño importado.

En el caso de los estuches acrílicos que el mercado local ofrece a la óptica se requiere que los detalles que éste tiene al menos se asemejen de forma gradual con el producto importado. El desarrollo de nuevos productos ecuatorianos no necesariamente cumplirán con el estándar que ofrece el mercado internacional más se debe buscar la mejora continua de los mismos.

7. Recomendaciones

- En vista que no existe producción artesanal ni fabricación masiva de gafas de sol e implementos, el gobierno ecuatoriano analizar la situación local y dar cabida a la formación de una empresa local capacitada que genere estos tipos de productos basado en lo que la óptica requiere, con personal calificado e inicialmente con guía y capacitación del exterior puesto que muy poco se conoce sobre esta industria en Ecuador.
- Analizar la materia textil y fabricar los paños para limpieza de los anteojos que cumpla con las características de los paños que se importan.
- Que la compañía vendedora de estuches acrílicos realice una retroalimentación con todos sus compradores o con quienes mayormente representen sus ventas comerciales para que verifique si el producto que está ofreciendo hoy en día es lo que necesariamente requieren sus clientes o más aun cómo percibe su producto el cliente final. Es bueno apoyar lo nuestro y recomendable comprarlo, pero se confía con la protección del gobierno y la salvaguardia que parece no interesarle la mejora.

Bibliografía

Grupo EL COMERCIO, Revista Líderes. (s.f.). *En Ecuador se prefiere las gafas italianas*.
Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-prefiere-gafas-italianas.html>

GATT. (1994). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

análize, Zaragoza. (2012-2014). *Camara Opticos*. Obtenido de
<http://camaraopticos.com/historia-de-las-gafas-de-sol-y-evolucion/>

Wikimedia Foundation, Inc. (22 de Septiembre de 2015). *Wikipedia*. Obtenido de Licencia
Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0:
https://es.wikipedia.org/wiki/Gafas_de_sol