

like

Capítulo 1

IMPACTO ECONÓMICO DE LA DISMINUCIÓN DEL CONTRABANDO DE LA SAL COMÚN

future

IMPACTO ECONÓMICO DE LA DISMINUCIÓN DEL CONTRABANDO DE LA SAL COMÚN

Sandra Victoria Martínez Rojas¹

Julio César Jara Benítez²

Nidia Trinidad de Ferreira³

Luís Arnaldo Dávalos Giménez⁴

Resumen: La investigación presentada tiene como objetivo mostrar el impacto económico del cese del contrabando de la sal común en la frontera de Ciudad del Este, en este tiempo de pandemia del COVID 19. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, pues el objetivo del estudio tiende a arrojar resultados numéricos, el nivel investigación es exploratorio, ya que el tema propuesto es poco explorado y se lleva a cabo para comprender mejor. Se toma como muestra a 4 empresarios de Ciudad del Este, correspondientes al 100% de la población considerada, a los cuales se les aplica una encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario con preguntas cerradas, considerando el resultado de la encuesta se concluye: que el impacto económico de la disminución o casi eliminación del contrabando fue positivo para estas empresas, debido al mayor flujo de facturación y ganancias por la alta demanda del mercado interno, no solo consumidores y empresas privadas, sino también entes públicos. También se vieron beneficiadas por la posibilidad de abrir nuevos mercados que se mantienen y nuevos productos relacionados a la sal.

1 Universidad Privada del Este, Casa Matriz en la Ciudad Presidente Franco, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Carrera de Ingeniería Comercial

2 Universidad Privada del Este, Casa Matriz en la Ciudad Presidente Franco, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Carrera de Ingeniería Comercial

3 Tutor metodológico

4 Tutor temático

Palabras claves: sal consumo humano, impacto económico, sal animal, pandemia COVID 19

Introducción

El rubro de la sal en el mercado de Ciudad del Este, siempre ha sido sensible al contrabando por los precios que se manejan en el vecino país. Es por eso que cuando las fronteras fueron cerradas por la pandemia del COVID 19, el rubro se vio afectado considerablemente, teniendo que recurrir los distribuidores a nuevos proveedores, nuevos mercados, nuevas marcas. Es por ello que muchas empresas se vieron forzados a abastecerse del mercado interno.

A raíz de esta problemática surge el tema de la investigación, en donde se plantea como objetivo: Analizar el impacto económico que supuso a las empresas involucradas, siempre teniendo en cuenta que al ser un muy importante participante de la cadena de suministro, era vital su acomodo y reorganización en este tiempo de pandemia.

Para llegar al objetivo se analiza fuentes de información y se procede a realizar una encuesta a empresarios de Ciudad del Este, para poder determinar si las operaciones y/o facturaciones se vieron aumentadas, teniendo en cuenta la disminución de los oferentes en el mercado y la alta demanda por parte de sectores que anteriormente no compraban estos productos, tal es el caso de los entes públicos.

La conclusión del trabajo consiste en que el cierre de la frontera posibilitó al aumento de las ventas de productos nacionales en el mercado interno, dando así por sentado la hipótesis. Ya que se constató que todas las empresas encuestadas, y por consiguiente las demás, optaron por comercializar productos nacionales.

METODOLOGÍA

El enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es el cuantitativo, ya que se utiliza una encuesta para dar resultados numéricos. El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Sampieri, 2014).

Nivel de investigación

El nivel de la investigación es el exploratorio, los mismos son llevados a cabo cuando no se tiene información de estudios previos sobre una problemática en un área determinada, cual es el caso del tema propuesto.(Sampieri, 2014).

Campo de acción

La investigación se lleva a cabo en Ciudad del Este.

Población

4 empresas que se dedican a la comercialización de sal común en Ciudad del Este.

Muestra

La muestra está representada por el 100% de la población que corresponde a 4 empresas radicadas en Ciudad del Este, se trabaja con los encargados o propietarios de cada empresa.

Técnicas de recolección de datos

La técnica de recolección de datos es la encuesta, la cual consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir (Sampieri, 2003).

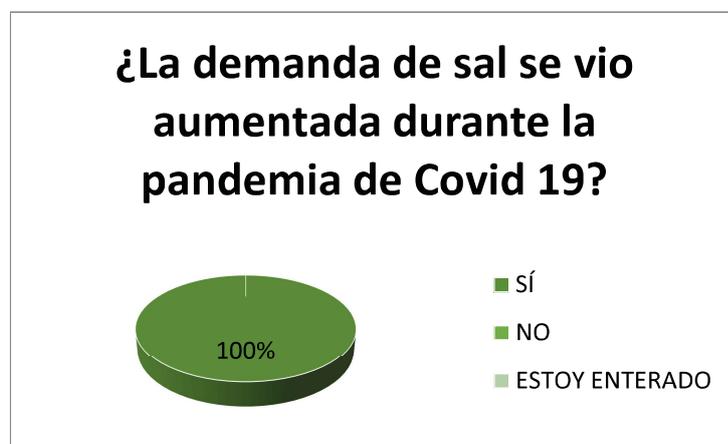
Instrumentos de recolección de datos

El instrumento de recolección de datos diseñado corresponde a un cuestionario con preguntas cerradas. Las cuestiones cerradas ofrecen al usuario que va a ser evaluado todas las alternativas posibles, o al menos todas aquellas que mejor responden a la situación que deseamos conocer.(Sampieri, 2003).

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Resultado de encuesta aplicada a empresarios de Ciudad del Este

Gráfico 1.



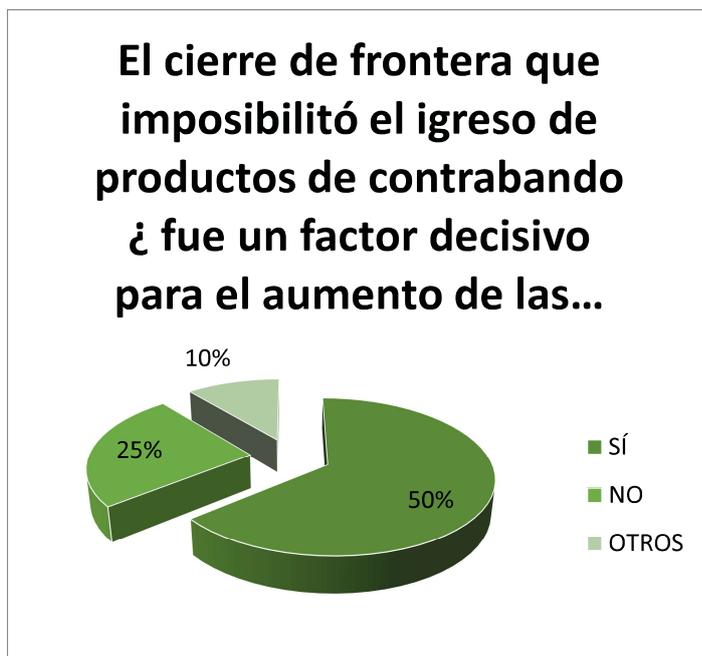
Se puede observar en el resultado de la encuesta que el mayor porcentaje de los empresarios encuestados manifiestan que la demanda de sal aumentó durante la pandemia.

Gráfico 2.



Se puede apreciar que la mayor parte de los competidores informales buscaron legalizar sus operaciones para tener participación dentro del mercado y así mantenerse activos.

Gráfico 3.



Los empresarios consideran casi en su totalidad que el cierre de las fronteras, imposibilitando el contrabando, fue un factor decisivo para el aumento de las ventas y la demanda interna; no solo de los habituales compradores, sino también entes públicos.

Gráfico 4.



Gráfico 5



Según los empresarios encuestados se observa que en un 50% afirman que otros factores no fueron muy importantes para el aumento de las ventas. Tal es el caso de la presencia de un solo refinador nacional y al mismo tiempo que tenga el dominio de varias marcas no representaron mucha incidencia porque consideran que las ventas mantendrían el mismo nivel sin importar si estas condiciones estuvieran o no.

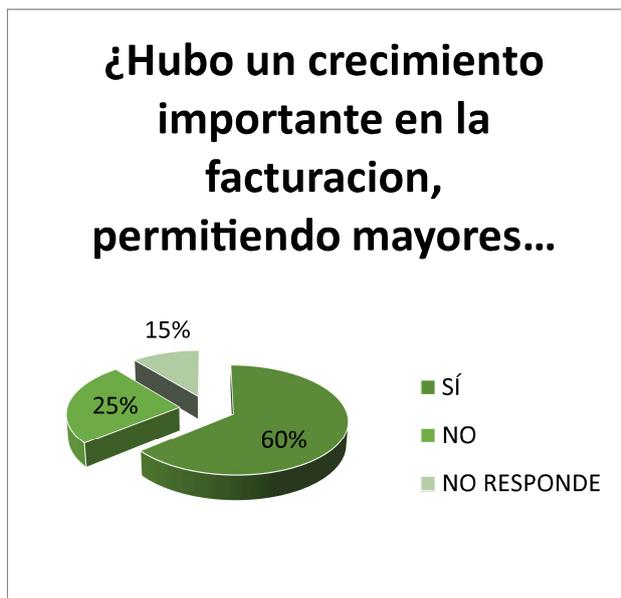
Todos los empresarios del rubro coincidieron en que se precisó inversión de capital para poder hacer frente a la demanda de todos los sectores y clientes que procuraban abastecerse del producto.

Gráfico 6.



En lo que respecta a la creación de nuevos empleos o aumento de la capacidad operativa, el 50% de los encuestados admitió que se requirió contratar a más personas para poder cubrir todo el trabajo generado en esta temporada.

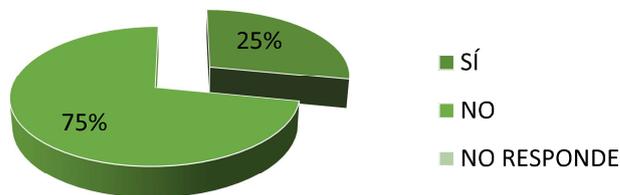
Gráfico 7.



Alrededor del 60% de los empresarios constataron que el aumento de la facturación fue efectivamente mayor. El restante no tuvo la misma participación de mercado o simplemente prefirió no compartir esta información por razones de confidencialidad.

Gráfico 8.

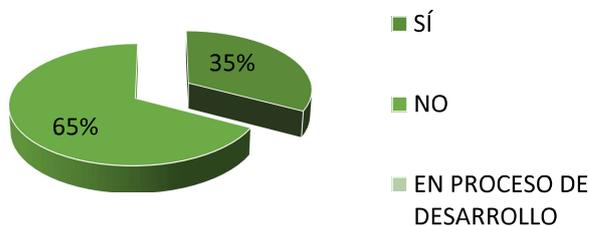
La ganancia neta ¿fue mayor debido a la falta de competidores informales y la posibilidad de manipular el mercado?



El 75% de los encuestados confirmó que las ganancias se mantuvieron iguales, sin posibilidad alguna de aumentar los precios o manipular el mercado para beneficio, debido a la alta competencia que se presentaba. Ya el restante 25%, sí pudo manejar mayores ganancias debido a algunas situaciones muy particulares en donde se presentó la oportunidad de alzar los precios.

Gráfico 9.

¿Se desarrollaron nuevos productos para el portafolio relacionados a la sal?

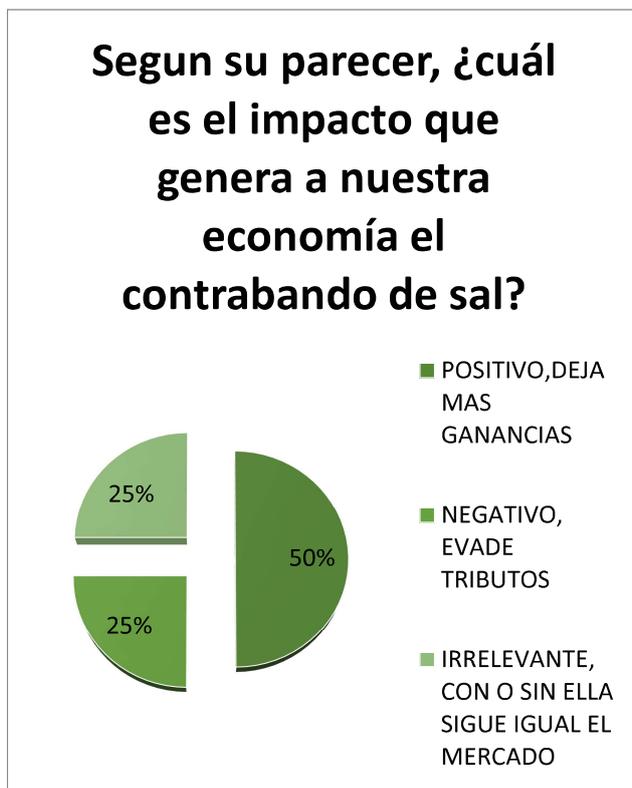


En cuanto al desarrollo o inclusión de nuevos productos o líneas de productos derivados o cercanos a la sal, la mayoría de los encuestados, 65% para ser exactos, dijo que no tuvieron novedades sobre este punto. Por otro lado, el 35% admitió estar distribuyendo nuevos productos, por decir, la sal marina para consumo humano, en paquetes de 1kg y a un precio accesible

Gráfico 10.



Gráfico 11.



Los encuestados consideran, en su mayoría, que sus empresas resultaron ser más reconocidas después de la pandemia. El 50% de ellos dijo aumentar su cartera de clientes que anteriormente desconocían completamente el negocio. Ya el restante no estaba pudiendo lograr la misma oportunidad de negocio.

En cuanto a las opiniones sobre el contrabando y su impacto, se observan opiniones divididas. Ya que el 50% de los encuestados manifiestan que realmente resulta positivo el contrabando de las sales por el hecho de evadir impuestos, cosa que consideran innecesario. Un 25% admitió que es negativo el contrabando por sus efectos económicos antipatriotas. Y el otro 25% considera que este hecho le resulta irrelevante.

Conclusión

Esta investigación analiza el impacto económico del cese del contrabando de la sal de consumo humano en el mercado de Ciudad del Este, en este tiempo de pandemia del COVID 19, donde el mercado interno fue protagonista al ser el único que donde las empresas pudieron proveerse. Teniendo en cuenta las encuestas realizadas a los empresarios, se concluye que:

Las empresas vieron cómo sus ingresos empezaron a aumentar, aunque el porcentaje de ganancia fue prácticamente igual, la facturación y los clientes nuevos fueron exponenciales en algunos casos. Se constata que el mayor porcentaje (60%) de los encuestados dicen generar valor no solo monetario, sino que también valor agregado, por decir: nuevos productos a la cartera, nuevos funcionarios, por ende más empleos, y así sucesivamente. Otro porcentaje representativo dice que solo tuvieron valor monetario a agregar entre sus beneficios, lo cual no se constituye en nada negativo. Esto responde así a las interrogantes de ¿cuánto o cómo han crecido estas empresas?

Respondiendo a la pregunta: “¿Qué factores influyen para el aumento significativo en el volumen de las ventas de la sal común con el cese del contrabando?”, los encuestados optaron por responder en su mayoría, exactamente el 50%, por el cierre de las fronteras, lo que supuso el cese temporal del contrabando. Ya otros encuestados consideraron otros factores, específicamente el 25%, como la presencia de un solo refinador nacional y su dominio de marcas nacionales. Y el para el restante de nuestros encuestados (25%), la venta se mantuvo en sus márgenes habituales.

Teniendo en cuenta esto, se responde a la pregunta central de la investigación: “¿Cuál es el impacto económico de la disminución del contrabando de las sales de consumo humano en las empresas de Ciudad del Este?”, que el impacto económico principal fue el incremento de la facturación, a lo cual el 60% de los encuestados estuvo de acuerdo. Otro factor a considerar son los empleos que se generaron, ya que el 50% de los empresarios admitió haberlo hecho. Y por último se considera la inversión de capital para estos negocios, lo cual es sumamente positivo desde todo punto de vista de-

bido a la capacidad generadora de riqueza la inyección de la misma; ya que todos los encuestados sin excepción, o sea, el 100% puso este eslabón dentro de la cadena económica.

De esta manera se afirma la hipótesis planteada, el cual es: “El impacto económico en las empresas comercializadoras de sal de consumo humano fue positivo debido al cierre de las fronteras, imposibilitando así el ingreso de productos de contrabando, que constituía una competencia desleal”.

Referencias

Bartolomé, M. C. (2002). “La Triple Frontera: Principal foco de inseguridad en el Cono Sur americano”. *MilitaryReview* Vol. 82, N° 4.

Bolognesi-Drosdoff, M. C. (1986). “Análisis y clasificación tipológica de casos de integración fronteriza”. *Integración Latinoamericana*.

Calderón, H. (2007). *Crimen organizado y terrorismo en la Triple Frontera y regiones adyacentes*. IEEBA.

Cirino, J., y Elizondo, S. (2000). *Áreas sin ley: orígenes del fenómeno y percepciones de amenaza*. Center for Hemispheric Defense Studies.

Colmán, A.; Ferreira, W. y Espínola, F. (2008).”Serie: Radiografía del contrabando y el narcotráfico en el Este”. *Ultima Hora*. Paraguay.

De la Sierra A. (2003). *Anomalía vascular, hipertensión sensible a la sal*. Kur hipertensión Rep. Aula médica Ediciones.

De Villepin, D. (2003). “El nuevo espíritu de la frontera”. Foreign Affairs en español. Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC) (2002). Población y vivienda. DGEEC.

Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC). (2007). Población y vivienda. 2007. DGEEC.

Dreyfus, P. (2005). Agenda de seguridad en el MERCOSUR: La Triple Frontera como “espacio de inseguridad regional”. Viva Río/ ISER.

Garay, C. (2004). “Estados débiles y espacios vacíos. El caso chileno”. Security and Defense Studies Review.

Guevara, W., Rehnfeldt, M. y Soares, M. (2009). El Gran ‘Duty Free’. Paraguay es uno de los mayores productores mundiales de cigarrillos de contrabando. The Center for Public Integrity.

Iglesias, R. (2016). El alza de los impuestos indirectos en presencia de un mercado negro de cigarrillos: la reforma brasileña de los impuestos sobre el tabaco del 2011. Revista Panamericana de Salud Pública. (8), 1-2.

Lawson C. (2011). Sal, amigo o enemigo. Nuevos científicos.

Morínigo, J. N. (1994). “Contra ética del orequete y permisividad social de la corrupción”. Acción. Revista paraguaya de reflexión y diálogo.

Monckeberg, F., Case O, Artigas R. (1959). Estudio de electrolitos intracelulares por medio de la biopsia en la deshidratación aguda. *Pediatría Santiago.RevChilPediatr.* p93.

Monckeberg, F.,Beas F, Perreta M. 1956, Función suprarrenal en distróficos. *RevChil Pediatría.* p 96.

Naím, M. (2006). Ilícito. Cómo traficantes, contrabandistas y piratas están cambiando el mundo. *Debate.* p. 52

Prado, G. (1998). “El pensamiento económico de Douglass C. North”. *Laissez-Faire.* p. 13

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2007). Informe sobre desarrollo humano 2007. Indicadores de desarrollo humano. PNUD.

Rotberg, R. 2002). “Failed States in a World of Terror”. *ForeignAffairs.*

Toranzo, G. (2005). “Interacción de las amenazas asimétricas y su relación con las armas ilegales en América del Sur”. *Security and DefenseStudiesReview.*

Sampieri, H. (2014). *Metodología de la Investigación.* (6ª Ed.).MG GrawHil.

Sampieri, H. (2003). *Metodología de la Investigación.* (2ª Ed.).MG Graw Hil