

**CONSECUENCIAS DEL AUMENTO DEL DÓLAR EN LAS IMPORTACIONES QUE
REALIZA LA MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, ENTRE LOS AÑOS 2018 y 2019**

VALERY TATIANA CIFUENTES NARVÁEZ

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Bogotá D.C
Diciembre de 2021**

**CONSECUENCIAS DEL AUMENTO DEL DÓLAR EN LAS IMPORTACIONES QUE
REALIZA LA MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, ENTRE LOS AÑOS 2018 y 2019**

VALERY TATIANA CIFUENTES NARVÁEZ
Código:1620725

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Administrador (a) de
Empresas**

DIRECTOR
FERNANDO ALONSO OJEDA CASTRO
Docente Programa de Administración de Empresas

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Bogotá D.C
Diciembre de 2021

Nota de aceptación

Evaluador

Bogotá D.C., Diciembre de 2021.

Dedicatoria

Dedico esta monografía a Dios, quien ha sido mi guía y pilar fundamental para cada una de las cosas que realizo. Quien me ha dado sabiduría y entendimiento en mi formación académica, y quien me ha llenado de fortaleza y esperanza para seguir adelante.

A mi Madre, quien ha sido una mujer valiente y esforzada que ha velado siempre por brindarme lo mejor, que me ha dado palabras de aliento y consejos sabios para crecer como persona y perseverar en el alcance de mis sueños.

Valery Tatiana Cifuentes Narváez.

Agradecimientos

Agradezco especialmente a la Universidad Piloto de Colombia, quien ha abierto sus puertas para formarme y capacitarme en el desarrollo de mi carrera profesional.

A cada uno de los profesores que formaron parte de mi crecimiento académico y aquellos que se involucraron en el desarrollo de esta monografía, especialmente al profesor Fernando Alonso Ojeda, quien fue mi tutor y orientador en la correcta ejecución del trabajo, quien estuvo dispuesto a aclarar dudas y corregir errores.

A los señores Miguel Tibaduiza y Fernando Tibaduiza, dueños de la empresa SONORIZAMOS FMT S.A.S, quienes confiaron en mí y me brindaron la información necesaria para llevar a cabo este trabajo.

CONTENIDO

	Pág.
Resumen.....	11
Abstract.....	12
INTRODUCCIÓN	13
1. JUSTIFICACIÓN	15
2. OBJETIVOS	16
2.1 Objetivo General.....	16
2.2 Objetivos específicos	16
3. MARCO HISTÓRICO.....	17
3.1 Línea de Tiempo del Tipo de Cambio (USD).....	17
3.2 El Caso de la R.P China y su Política Económica	25
3.3 El Tipo de Cambio en Colombia	27
4. METODOLOGÍA.....	29
4.1 Tipo de Investigación.....	29
4.2 Técnica de la Investigación.....	29
4.3 Diseño de la Investigación	29
4.4 Pregunta de investigación	30
4.5 Hipótesis	30
5. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	31
5.1 MIPYME: SONORIZAMOS FMT S.A.S	31
5.2 Ubicación	31
5.3 Portafolio de Productos.....	31

5.4	Productos Electrónicos de Estudio.....	31
6.	DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	35
6.1	Variaciones del Tipo de Cambio 2018 – 2019.....	35
6.2	Costos y Precios de los Productos Electrónicos 2018 – 2019	38
6.3	Relación entre el Tipo de Cambio y el Precio de Venta al Público 2018 -2019.....	43
7.	ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
	CONCLUSIONES	50
	RECOMENDACIONES.....	52
	BIBLIOGRAFÍA	53
	ANEXOS	56

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1. Micrófono Audio Technica Ref. AT2020	32
Figura 2. Micrófono Audio Technica Ref. AT4040	33
Figura 3. Amplificador de sonido Dynacord Ref. L1300FD	33
Figura 4. Amplificador de sonido Dynacord Ref. L1800FD	34
Figura 5. Variación del USD 2018-2019 en Colombia.....	35
Figura 6. Diferencia de costos Micrófonos Audio Technica 2018 – 2019	38
Figura 7. Diferencia de costos Equipos amplificadores de sonido 2018 – 2019	39
Figura 8. Aumento porcentual del PVP de los productos electrónicos del I semestre al II semestre 2018-2019	42
Figura 9. Aumento porcentual del PVP de los productos electrónicos del 2018 al 2019.....	43

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. Acontecimientos de los Tipos de Cambio Desde 1973 Hasta 2008	20
Tabla 2. Precio de venta al público de los productos electrónicos 2018 – 2019	41
Tabla 3. Comparativo entre margen de ganancia total y tasa de crecimiento anual del USD en 2018.....	45
Tabla 4. Comparativo entre margen de ganancia total y tasa de crecimiento anual del USD en 2019.....	45
Tabla 5. Secciones de la CUCI, Revisión 4.....	58

LISTADO DE ANEXOS

Anexo 1. Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)	56
---	----

Resumen

TÍTULO: CONSECUENCIAS DEL AUMENTO DEL DÓLAR EN LAS IMPORTACIONES QUE REALIZA LA MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, ENTRE LOS AÑOS 2018 y 2019

Autor: Valery Tatiana Cifuentes Narváez

En Colombia, es más lo que se importa que lo que se exporta y gracias a ello, la mayoría de los productos o bienes que se adquieren para comercialización se realizan mediante procesos de negociación en el exterior con pago en dólar americano (USD). Por tal motivo, todo lo que tenga que ver con la fluctuación de este tipo de cambio desde tiempos pasados hasta el presente, afecta positiva o negativamente. En esta investigación, lo que se buscó fue identificar mediante un análisis por qué el dólar americano resultó ser una moneda con alto impacto en las negociaciones que llevo a cabo la MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S durante los años 2018 y 2019 al importar productos americanos, y de qué manera, esta logró hacerles frente a esos cambios, mediante el desarrollo de tácticas y estrategias que no afectaran su sostenibilidad.

Así mismo, se determinó los factores externos con mayor influencia en la microempresa que repercutieron en la toma de decisiones respecto a la comercialización de los productos y a la determinación del Precio de Venta Público (PVP); las consecuencias debido a las alzas del USD que generaron implicaciones en la gestión interna y, por ende, en el margen de ganancia total.

Palabras clave: Importaciones, MIPYME, Comercialización, Estrategia, Dólar.

Abstract

TITLE: CONSEQUENCES OF THE INCREASE OF THE DOLLAR ON IMPORTS MADE BY THE MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, BETWEEN THE YEARS 2018 AND 2019

Author: Valery Tatiana Cifuentes Narváez

In Colombia, more is imported than exported, and as a result, most of the products or goods acquired for commercialization are negotiated abroad with payment in U.S. dollars (USD). For this reason, everything that has to do with the fluctuation of this exchange rate from past times to the present, affects positively or negatively. In this research, what was sought was to identify through an analysis why the U.S. dollar turned out to be a currency with high impact on the negotiations carried out by the MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S during the years 2018 and 2019 when importing American products, and how it was able to cope with these changes by developing tactics and strategies that did not affect its sustainability.

Likewise, it was determined the external factors with greater influence in the microenterprise that had an impact on the decision making regarding the commercialization of the products and the determination of the Public Selling Price (PSP); the consequences due to the rises of the USD that generated implications in the internal management and therefore, in the total profit margin.

Keywords: Imports, MIPYME, Commercialization, Strategy, Dollar.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo se proyectó como una investigación a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de la ciudad de Bogotá, ubicadas en el Complejo Electrónico y Comercial Tundama en la localidad de Santa Fe, las cuales tienen como objeto comercial desarrollar procesos de importación directa de insumos electrónicos y a su vez, dependen de la variación del dólar americano (USD) para ejercer sus negociaciones. Pero, debido a la coyuntura ocasionada por la propagación del COVID-19, en donde todas las empresas ubicadas en este lugar, tuvieron que cerrar sus puertas para hacer frente a las medidas de protección por parte del gobierno colombiano, la investigación del trabajo se adaptó basándose en las restricciones, contando con la ayuda de la MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, la cual se dedica a la venta y prestación de servicios audiovisuales; esta, se tomó como ejemplo del comportamiento del tipo de cambio del dólar dentro de una organización.

La investigación se enfocará en el estudio de productos electrónicos que vende esta microempresa, analizando de qué manera las alzas de la divisa americana afectaron la compra de estos productos y el precio de venta al público en un periodo de tiempo de 2018 a 2019. Observando cómo es el comportamiento de la divisa respecto a los productos importados que se comercializan.

Asimismo, se quiere conocer y entender cómo se modificó la tendencia de compra ligada al tipo de cambio y qué estrategias, tácticas o decisiones se empezaron a generar para respaldar la importación de dichos productos, que según el Código de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (código CIIU), son productos correspondientes a actividades económicas con numerología 4742, determinados por la DIAN. La ampliación de la clasificación se hará a través del Anexo 1.

Además, es importante describir la importancia que juega el tipo de cambio dentro de los procesos y las decisiones llevadas a cabo por la microempresa, que como se ha mencionado, están subordinados a los movimientos del dólar americano (USD), el cual es considerado como la moneda vehicular con más preponderancia en la economía global y mayor afectación a nivel internacional. Convirtiéndose en el elemento más importante para SONORIZAMOS FMT S.A.S, ya que todas las negociaciones ejercidas con los proveedores internacionales se generan con esta divisa, que fluctúa dependiendo del mercado y que influye en su sostenibilidad.

Para llevar a cabo la investigación, el trabajo se ha estructurado tomando como referencia un marco histórico, que cuenta y muestra los puntos más relevantes del tipo de cambio. ¿Cuáles fueron los

inicios de la unidad de cuenta?, ¿Cuál ha sido la moneda que se ha convertido a través del tiempo como la moneda de referencia mundial?, ¿Qué crisis se han generado respecto al tipo de cambio?, etc. Una muestra completa y específica del significado del tipo de cambio a lo largo de los años; cómo ha influido en las políticas monetarias de los países y qué relevancia puede tener en los procesos comerciales desarrollados por parte de la microempresa.

Así mismo, un breve análisis del caso de la R.P China con su política económica, al intentar hacerle frente a la hegemonía de Estados Unidos, generando cambios radicales a lo largo de los años para entrar al mercado internacional e intentando cometer riesgos en cuanto a variaciones efectuadas en su tasa de cambio fija para descubrir si realmente sirve como elemento de desestabilización de la gran potencia americana respecto a los procesos comerciales.

Además, se profundizará en la MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S, describiendo su creación, sus fundadores, sus marcas más relevantes y sus líneas de productos, de los cuales se entrará a estudiar dos referencias de micrófonos de estudio de grabación y dos referencias de equipos amplificadores de sonido.

Luego de esto, se expone el desarrollo de la investigación que fue dada durante el período de 2018 a 2019 visto desde tres puntos: Primero, la variación del tipo de cambio; segundo, los costos y los precios de los productos y tercero, la relación entre estos en los años mencionados.

Por último, se generará un análisis explicativo que logre demostrar si existen razones para justificar la relación entre el tipo de cambio y el precio de los productos, basándose en los factores que intervienen dentro de SONORIZAMOS FMT S.A.S en el desarrollo organizativo de su negocio, durante los años de estudio.

1. JUSTIFICACIÓN

Las MIPYMES dentro del marco legal colombiano, juegan un papel muy importante y fundamental en el desarrollo del país. Según como lo menciona un artículo del Ministerio de Trabajo (2019), en el que hace referencia a las cifras entregadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en donde, indica que las MIPYMES representan más del 90% del sector productivo nacional, generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de toda Colombia (párr. 2).

Lo anterior ratifica su importancia en la economía del país y en la generación de valor que causa en la mitigación del desempleo. Ahora bien, aunque resultan tener aspectos en pro de su desarrollo, son ellas, las micro, pequeñas y medianas empresas “quienes sufren las mayores fases de recesión y las que enfrentan las más grandes debilidades estructurales en el comercio mundial” (El Tiempo, 2000, párr.8), y se hace bastante notorio, en aquellas que comercializan productos importados, pagados en dólares americanos (USD). Demostrando que, si existen fluctuaciones de este tipo de cambio, pueden salir beneficiadas si este disminuye su valor en el mercado o realmente afectadas si este obtiene un alza, ya que devalúa el peso colombiano (COP).

La presente investigación surge como un mecanismo de estudio, para analizar y entender como una microempresa colombiana, SONORIZAMOS FMT S.A.S, con más de 10 años en el mercado, puede verse sumamente afectada y sufrir consecuencias por los aumentos del USD en un período de tiempo de 2018 a 2019, donde las variaciones del tipo de cambio fueron más influyentes en su comercialización de importaciones y en su gestión interna.

Lo que se busca con esta investigación es no solo entender las consecuencias que acarrea un alza del dólar en las decisiones que toma y las estrategias que ejerce una microempresa, frente a los productos importados que vende, si no también entender y de esta manera efectuar cambios en cuanto a su desarrollo interno para no solo mantener su rentabilidad financiera, sino también, prevenir riesgos en su gestión y sostenibilidad empresarial.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Identificar la manera como afecta el incremento del dólar en las importaciones que realiza SONORIZAMOS FMT S.A.S durante los años 2018 y 2019.

2.2 Objetivos específicos

- Describir como las variaciones del tipo de cambio para el período 2018 y 2019, se generaron gracias a factores externos.
- Analizar las repercusiones internas que se presentan en SONORIZAMOS FMT S.A.S, por la compra de productos importados con precios al alza.
- Interpretar las estrategias generadas y las decisiones tomadas dentro de la microempresa.

3. MARCO HISTÓRICO

3.1 Línea de Tiempo del Tipo de Cambio (USD)

La historia del dólar americano como moneda oficiosa y de gran alcance mundial, surge de la necesidad de encontrar un medio de intercambio que permitiese realizar procesos comerciales internacionales.

Sus orígenes datan desde el momento en el que se dio uso al oro como “patrón, unidad de cuenta y reserva de valor” (Hill, 2011, p. 333), una práctica muy antigua que permitía adquirir bienes internacionales, y debido al auge de la Primera Revolución Industrial, se necesitaba de un medio mucho más viable para hacer el pago de los bienes, pues el transportar oro era complejo y poco práctico para los comerciantes.

Así pues, se consideró adecuado generar un pago en papel moneda, que fuese de fácil acceso y de tipo de cambio fijo, y a su vez, que los países pudiesen acceder fácilmente al convertirlo en oro. Los primeros países en adaptar este mecanismo creado en el año de 1870 conocido como patrón oro, fueron “Gran Bretaña, Alemania, Japón y Estados Unidos, quienes les parecía sencillo el hecho de poder adoptar una moneda en unidades de cualquier otra” (Hill, 2011, p.333) y causar en las economías de los países un equilibrio en la balanza comercial.

Sin embargo, aunque el patrón oro era un mecanismo de gran funcionamiento en los procesos comerciales y permitía emitir dinero por parte de los países con respaldo del oro recogido por el Banco Central, este se abandonó parcialmente en los inicios de la Primera Guerra Mundial (1914), donde los diversos gobiernos decidieron financiar sus grandes gastos militares mediante la impresión de dinero propio, sin respaldo metálico. Aquello generó, inflación e incremento en los precios de los bienes y servicios que ofrecían, al punto de contar con episodios de hiperinflación, que se manifestaron particularmente en los dos últimos años de la guerra.

A pesar de ello, países como Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, años después, retornarían al patrón oro, sin percatarse que este patrón tendría una incidencia negativa en sus economías y generaría la devaluación de sus monedas; con esto, desistieron del mecanismo del patrón de oro a comienzos de la Segunda Guerra Mundial, en 1939.

Cinco años después, en 1944, buscando una manera de permitir la perfecta ejecución de las relaciones comerciales, “representantes de 44 países se reunieron en *Bretton Woods* para diseñar un nuevo sistema monetario internacional que logrará construir un orden económico duradero después del conflicto” (Hill, 2011, p. 335) y que consiguiera también evitar las devaluaciones de las monedas de los países aliados.

Los acuerdos de *Bretton Woods* lograron que los países firmantes del mismo retornaran al patrón oro, ejercido en función del USD, moneda que sería la encargada de regular los procesos comerciales y quien a partir de ese momento se convertiría en la moneda vehicular por excelencia. Entendiendo así, la importancia que iba a tener Estados Unidos en las relaciones comerciales de los diversos países, sumándole el logro que venía alcanzando por medio de su superioridad militar e instauración de reglas, lo cual se traduciría en el despliegue de su hegemonía y el otorgamiento de un poder estructural a nivel global.

De esta manera, los acuerdos no solo cumplirían con lo anteriormente mencionado, sino también “evitarían la repetición del caos, ocasionado por las guerras y la gran depresión de los años treinta” (Hill, 2011, p. 335), la cual se generó por la crisis financiera de los Estados Unidos, debido a la caída de la bolsa de valores en Nueva York (el golpe económico más fuerte de la primera parte del siglo XX).

Esta coyuntura, a nivel global trajo un período de depresión económica, generando una disminución en el consumo, debido a un incremento del desempleo y al aumento en los tipos de interés.

En prevención de lo anterior y por medio de los acuerdos, se crearon dos instituciones para hacer seguimiento a las reglamentaciones establecidas respecto al sistema monetario global y los tipos de cambio.

La primera, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el cual se encargaría de mantener un orden en el sistema de pagos internacionales y fomentaría un crecimiento económico sostenible para cada uno de los países aliados. Un cambio importante, fue determinar un sistema cambiario bajo la modalidad de un tipo de cambio fijo que frenara las devaluaciones masivas, reduciendo la desvalorización de las monedas fuertes, y permitiendo a través de esta institución “prestar divisas a los países miembros para ayudarlos durante periodos de déficit de su balanza de pagos.” (Hill, 2011, p. 336).

La segunda, el Banco Mundial o Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) como se le conoció en su origen, el cual apoyaría al desarrollo económico entre los diversos países europeos que participaron en la Segunda Guerra Mundial (Mueller, 2013, párr. 1) y quien brindaría ayuda financiera para la reconstrucción de los países europeos con intereses muy bajos; pero debido a intervenciones de préstamos directos de Estados Unidos, el Banco Mundial fijaría para ese entonces, su ayuda a países de tercer mundo, generando financiamiento en proyectos del sector público, la educación, la agricultura, el desarrollo urbano, entre otros.

Aunque estas instituciones fomentaban una gran ayuda para los países aliados, en concordancia con los acuerdos de *Bretton Woods*, el sistema de tipo de cambio fijo que se implementaba, no funcionaba de la mejor manera debido a que “la única moneda que podía convertirse en oro y que servía como referencia para todas las demás, era el dólar americano”, lo cual ocasionaba una gran amenaza para los países que dependían de esta, pues al devaluarse la moneda americana, generaba de manera directa problemas en el sistema de tipo de cambio fijo. (Hill, 2011, p. 337)

En este momento histórico, cuando Estados Unidos financiaba la Guerra Fría y dentro de ella, la Guerra de Vietnam, se emitieron USD sin respaldo alguno del oro propio de su Banco Central, lo que generó una inflación global y una depreciación de la divisa americana. Es por esto, que en 1971 este sistema colapsó, fruto de la pérdida de valor del USD frente a las demás monedas fuertes del mundo (franco francés, yen japonés, libra esterlina y marco alemán), y causó el uso de un sistema de flotación controlada, puesto en marcha por parte de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1972. Este sistema se conoció como la “Serpiente Monetaria”, que, en sus inicios, buscaba mantener la estabilidad de las monedas dentro de estrechos márgenes respecto al USD. Sin embargo, dos años después este se vería reducido tan sólo a la estabilidad del marco alemán. (Comisión Europea, 2007, p. 3).

El sistema se formalizaría en 1976, con la reunión establecida por los miembros del FMI en Jamaica con el fin de adaptar este nuevo tipo de cambio, en donde, se estipuló que se abandonaba el oro como activo de reserva y por medio de un fondo fiduciario se ayudaba a los países con mayores índices de pobreza, con el fin de prevenir altas tasas de inflación y devaluación de las monedas (Hill, 2011, p. 338), permitiendo de una u otra manera, que cada uno de los países miembros tuviesen la autorización de dejar sus monedas con un tipo de cambio flotante o bajo tipos de cambio fijo.

Según las medidas tomadas por los acuerdos generados en 1974 en Jamaica, desde 1973 hasta el 2008, los tipos de cambio se volvieron bastante volátiles y afectaron en gran manera el sistema monetario mundial, sobre todo por el impacto generado por el USD en los diversos acontecimientos económicos mundiales. De acuerdo con esto, la tabla 1, explica mejor esta situación.

Tabla 1

Acontecimientos de los Tipos de Cambio Desde 1973 Hasta 2008

Fecha	Acontecimiento
1973	La crisis del petróleo, ocasionado por parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), quien aumentó los precios de venta y provocó en la posición comercial estadounidense un declive adicional en el valor del dólar americano.
1977 y 1978	La pérdida de confianza en el dólar y el aumento de la inflación estadounidense.
1979	La crisis del petróleo nuevamente ocasionada por los incrementos drásticos que ejerció la OPEP al precio de venta.
1980 y 1985	El aumento inesperado del dólar, a pesar del deterioro de la balanza de pagos.
1985 y 1987	La rápida caída del dólar respecto al yen japonés y el marco alemán.
1992	El colapso parcial del Sistema Monetario Europeo.
1997	La crisis monetaria de Asia, en donde las diversas monedas de ese continente se devaluaron respecto al dólar entre un 50 y 80%.
2001 a 2008	El declive en el valor del dólar.

Nota. Elaboración propia basada en los datos del libro *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. Octava Edición. Charles, H (2011, p. 338)

Dentro de los acontecimientos que se mencionan en la Tabla 1, los fenómenos con gran relevancia ejercidos en las fechas están marcados por sucesos importantes. En el año de 1973, “el precio del crudo se disparó de 2,5 USD a 11 USD el barril” (Revista Dinero, 2005, párr. 3); el factor causante de este incremento en el mercado petrolero fue dado porque los países miembros de la OPEP (Egipto, Siria, Kuwait, Jordania y Pakistán) comenzaron a utilizar el crudo como arma de batalla, castigando de gran manera aquellos países que apoyaban a Israel en la guerra de Yom Kippur, iniciada el 6 de octubre de 1973.

Los países miembros de la OPEP decidieron reducir la producción de petróleo y decretaron un embargo total para las exportaciones hacia Estados Unidos (país aliado de las tropas israelitas) y Europa Occidental, generando una gran crisis por el alza de los precios cotizados y desatando una carencia en la industria mundial, pues todos los países no contaban con un sustituto distinto al crudo.

En ese mismo camino, un año después en 1974, con el alza del precio del petróleo y la presión ejercida en la moneda americana, hubo no solo una devaluación del USD, sino también un fenómeno conocido como *estanflación*, el cual generó un estancamiento económico y una caída de demanda acompañada de despidos masivos, pues las empresas buscaban tener muchos más beneficios de los costos de los bienes importados. (Ojeda, 2014, p. 78)

Aun así, aunque la crisis petrolera perjudicó grandemente la economía, el crecimiento japonés en este campo fue mejor, pues las exportaciones para ese entonces aumentaron, con precios bajos y buena calidad, gracias a mecanismos tecnológicos que venían ejecutando años atrás y al nuevo modelo productivo que las empresas habían adaptado.

Sin embargo, en el año de 1979, nuevamente se generó una crisis petrolera que causó repercusiones en la divisa americana, debido a los ataques de Irak contra Irán, ocasionando que “el precio del crudo subiese hasta los 34 USD” (Dinero, 2005, párr. 6). El resultado de estas guerras y tensiones causó que hubiese una gran movida en la economía mundial y se desatará una disminución del desarrollo de los diversos países. Debido a estas repercusiones ocasionadas en la economía, en 1980, el mayor afectado sería el USD, al tener unos incrementos sustanciales. En gran parte ocasionados por un creciente déficit comercial (mayor importación, menor exportación) y así mismo, una serie de consecuencias que causaron de manera directa el incremento.

Una de esas consecuencias, fueron las inversiones que algunos países estaban llevando a cabo en la economía estadounidense, debido a la obtención de tasas de interés altas y grandes rendimientos y, aunque podía tratarse de un efecto favorable para la economía de los Estados Unidos, originó que el país americano tuviese una gran demanda de dólares y, por ende, un alza respecto a otras divisas. Esto ocasionó el déficit comercial en 1985, “con una cifra de 160 mil millones de dólares” (Hill, 2011, p. 339).

En septiembre de ese mismo año, el Banco Central y los cinco países industrializados de mayor importancia (Reino Unido, Francia, Japón, Estados Unidos y Alemania), con el fin de mejorar las

condiciones comerciales de Estados Unidos, se reunieron y anunciaron el “*Acuerdo plaza*”, en donde acordaron reducir el valor del USD, aceptando una devaluación artificial y utilizando operaciones de compra de divisas. A pesar de la opinión por parte de los países y los acuerdos ejecutados en pro de ayudar a la economía estadounidense, para 1987 el dólar americano continuó cayendo.

Uno de los países que tuvo consecuencias por este acuerdo fue Japón, pues aumento gravemente el precio del yen, empeoró significativamente la productividad y ocasionó debilitamiento en las exportaciones; esto hizo que el gobierno japonés prestase atenta atención a las problemáticas y decidiese junto con el Banco de Japón, llevar a cabo una política monetaria expansiva, la cual permitiese mejorar las economías de las empresas exportadoras.

El Banco de Japón, determinó para 1986, una disminución en los tipos de interés, pasando de un 5% a un 2,5% (Zúñiga, y Robinson, 2015, p. 24), ocasionando una moneda muy barata, aumentando los préstamos por parte de las empresas y la población, y llevando un aumento de las inversiones en las bolsas, disparando significativamente los precios a nivel global.

Sin embargo, el gran impulsador de esta crisis japonesa fue la caída de su Bolsa de Valores en 1990, debido a que el Banco de Japón siguió con su idea de bajar los tipos de interés y mantener la política monetaria restrictiva. Esto llevó a un colapso total de los precios y un desplome considerable del Índice de Nikkei (Índice bursátil de Japón).

A las situaciones expuestas, se suma otra en 1997, como una de las crisis monetarias más impactantes en la economía global, que causó una depreciación en las monedas de los países asiáticos (Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur y Corea del Sur), que estaban ancladas a la divisa americana y que generó una gran caída en los mercados bursátiles.

Situación poco esperada, pues meses antes, estos países del sureste asiático gozaban de grandes ventajas económicas, como el crecimiento en sus exportaciones y el superávit en sus cuentas públicas; tanto así que contaba con un crecimiento notorio en cuanto a los pronósticos anuales del Producto Interno Bruto (PIB), que resultaban ser mayor al del establecido en la región asiática.

Nunca se pensó entonces, que después de este gran éxito pudiese existir un decaimiento, pero fue el 2 de julio de 1997 cuando empezó el gran deterioro de la economía asiática, en el que el gobierno de Tailandia tuvo que devaluar su moneda (El Bath o como también se le conoce, dólar tailandés),

debido a la deuda externa adquirida con préstamos solicitados a bancos internacionales quienes le prestaron en USD; los cuales no podía pagar con activos de su moneda local ocasionando una mora de pago.

Así mismo, los inversionistas extranjeros que habían puesto su dinero a disposición de los mercados tailandeses decidieron vender sus activos, con el fin de prevenir pérdidas futuras, pues no permitirían que su dinero fuese utilizado para cubrir las grandes deudas adquiridas por las instituciones financieras y empresas tailandesas, conociendo las pocas reservas con que el país contaba.

La situación se volvió tan complicada que Tailandia acudió al FMI, para solicitar un préstamo que permitiese “financiar su comercio internacional y cumplir con sus obligaciones de deuda. El FMI accedió a prestarle dinero al gobierno tailandés, tan solo si este incrementaba los impuestos, reducía el gasto público, privatizaba varias empresas estatales y elevaba las tasas de interés.” (Hill, 2011, p. 350).

A pesar de una posible solución a la devaluación de la moneda tailandesa, esta situación sirvió como modelo de contagio para el resto de los países asiáticos. Poco a poco cada una de las monedas fue obteniendo de igual manera una devaluación. Esto, relacionado con los mismos factores que debilitaron el Bath, es decir, por inversiones excesivas, altos préstamos con bancos internacionales y por un incremento en las importaciones.

Afortunadamente, Singapur y Malasia pudieron salir de estas problemáticas en la devaluación de su moneda (dólar de Singapur y ringgit, respectivamente), pero quien contó con menos posibilidades de solucionar sus deudas fue Indonesia, por lo que el FMI, el Banco Mundial y el Banco de Desarrollo Asiático, reunieron un total de 37 mil millones de dólares para rescatar de la gran deuda externa a este país. (Hill, 2011, p. 351)

Otro de los países contagiados por la fuerte crisis fue Corea del Sur, el cual había recibido grandes cantidades de préstamo para solventar sus proyectos, sin percatarse de la devaluación directa de su moneda. Sin saber qué controles ejercer, su gobierno pidió al FMI que le ayudara con un préstamo de dinero para resolver las grandes deudas adquiridas, comprometiéndose a cumplir sus compromisos con la Organización Mundial del Comercio, a fin de tener una mayor competencia extranjera (Hill, 2011, p. 351).

Esta fuerte crisis asiática sirvió para incrementar el valor del USD respecto al mercado de divisas, lo cual generó una recuperación notoria en la economía estadounidense. Sin embargo, entre el 2001 y el 2002, Estados Unidos sufrió una disminución en sus actividades económicas, debido a que diversos inversionistas extranjeros no veían interesante dejar su dinero para ser utilizado en acciones o bonos en los mercados bursátiles del país americano, ya que este estaba en un déficit comercial nunca visto, y podría poner en desequilibrio los posibles dineros invertidos.

Esta situación siguió por cinco años hasta mediados del 2008, donde se desencadenó una de las crisis exponenciales más fuertes en el sector hipotecario del país americano, en el que el gasto y el endeudamiento tomaron partida de los grandes desbalances de su economía, esto dado:

Primero, porque las personas comenzaron a adquirir viviendas con créditos que no podían pagar; segundo, porque las empresas hipotecarias no se percataron al hacer estudios respecto a la capacidad de pago de los compradores y tercero, porque los bancos no realizaron una supervisión de lo que estaba sucediendo en el mercado hipotecario (Zurita, J., Martínez J. y Rodríguez, F., 2009, p. 24).

Generando de esta manera, una depreciación del USD, un aumento excesivo de la tasa de desempleo y una disminución en el Producto Interno Bruto (PIB); a pesar de la gran crisis con impacto global, a finales del 2008, el USD empezó a registrar notables signos de recuperación en medio de las diversas problemáticas desencadenadas, lo cual animó nuevamente a los inversionistas extranjeros para poner su mirada en los mercados estadounidenses y depositar así sus inversiones en bonos gubernamentales de bajo rendimiento y de bajo riesgo, con el fin de tener una mayor seguridad de su dinero (Hill, 2011, p.340).

Sin embargo, diez años después, en el 2018, comenzó una de las tensiones más grandes de la economía de los últimos tiempos llevada a cabo por los grandes países potencia: Estados Unidos y la R.P China. En julio de ese año, el país americano anunció incrementos en los aranceles de los productos chinos, al no ver los resultados esperados con las negociaciones del país asiático y al intentar mitigar las declaraciones de la R.P China, de querer superarlos en la ejecución del orden mundial para el 2049.

La R.P China decidió no quedarse atrás de las medidas expuestas por los Estados Unidos, e incrementó los aranceles a las importaciones americanas; ocasionando una gran guerra comercial y haciendo que se causaran grandes daños económicos a los diversos países que dependen de una

u otra forma de sus procesos comerciales.

El proceso histórico hasta aquí relacionado muestra primero que la moneda vehicular por excelencia para la ejecución de procesos comerciales entre diversos países establecida en los acuerdos de *Bretton Woods* es el USD. Segundo, que las crisis del mercado financiero mundial, como las ocurridas en 1997, 2001, 2008 y la sucedida en julio de 2018 con las tensiones entre Estados Unidos y la R.P China, muestra una vez más que el dólar americano, no solo es la moneda preferida para las transacciones internacionales, sino también, en plena globalización es un activo refugio, y esto desencadena las grandes devaluaciones de las monedas de los países emergentes y de los subdesarrollados en época de crisis, hecho replicable de manera particular, con lo surgido recientemente por causa del COVID-19.

3.2 El Caso de la R.P China y su Política Económica

El caso del país asiático se ha vuelto importante dentro de los procesos que se ejercen en la compra de productos de un país con otro. A lo largo del tiempo la R. P China ha forjado un crecimiento económico significativo, lo cual ha permitido verlo como un fuerte contrincante para desestabilizar o acabar con el gran poder económico, militar y político de los Estados Unidos, que es el país de referencia en el sistema internacional, con el uso dominante de su moneda, el USD. (Benavides, D., 2016, p. 12).

Desde el año de 1978, con el fin de ponerle freno a esa hegemonía monetaria ejercida por el país americano, la R.P China inició una apertura de economía que permitiese tener un crecimiento masivo, gracias a la ejecución de una política económica que sustentase nuevos procesos comerciales. Esta política estaría dada tanto por una política fiscal, como por una política monetaria, la cual comenzaría a ser manejada de manera exclusiva por el Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh) y dejando a un lado el papel ejercido por parte del Banco Popular de China (PBC), ya que este “realizaba únicamente funciones de depósito de dinero, de prestamista y banca comercial” (Benavides, D., 2016, p. 22), lo cual cambiaría para el año de 1984, cuando el PBC ganara poder y decidiese llevar las riendas de la política monetaria con el fin de fomentar el crecimiento económico del país.

Teniendo en suma consideración, que a esa correcta ejecución de la política monetaria se debían ejercer cambios reformativos que permitiesen una flexibilidad gradual de la economía, para entrar poco a poco en las dinámicas internacionales, pues venían ejerciendo una política solo centrada en

los procesos de exportación a costos muy bajos, sin grandes medidas de protección en la política y manejando una tasa de cambio fija, que no permitían una expansión de mercados en el exterior.

Por tal razón, para el año 2003, la R.P China empezaría a modificar su sistema financiero, con el fin de abrirse mucho más paso en el mercado internacional y con ello, generarle mayor grado de valor a su moneda, el RMB. Es por ello, que ejerciendo dicha expansión ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y generó un crecimiento en las relaciones bilaterales con el Sudeste Asiático, para entrar en nuevos mercados, permitiendo a los inversionistas extranjeros colocar su dinero en negociaciones pagadas con RMB y autorizar a los bancos a abrir cuentas con su moneda. (Benavides, D., 2016, p. 27).

Así mismo, para el 2005, siguiendo el camino de expansión de su sistema financiero y el incremento de internacionalización de su moneda, eliminaría dentro de sus procesos políticos monetarios la tasa de cambio fija respecto al USD, con el fin de generarle mayor autonomía al PBC, causando en esta institución un mayor poder de cambio en las operaciones comerciales internacionales y en su política monetaria, la cual empezaría a ser más liberalista.

Sin embargo, en el 2008, todo entraría en un período crítico y de cambio sustancial para la economía china, donde retornarían nuevamente al tipo de cambio fijo, con el fin de evitar fluctuaciones en su economía, debido a la gran crisis generada en el segundo semestre de ese año, en los Estados Unidos. Repercutiendo de esa manera en la economía estadounidense y por ende en la economía global que dependía del USD, para darle valor a las monedas locales.

Aunque, ya se habían cultivado cambios sustanciales antes de la crisis americana, estos vendrían a ser realmente efectuados para el año 2013, con el mandato de XI Jinping, quien junto al gobierno de la R.P China vería en la moneda, un potencial de divisa internacional, permitiendo que esta se devaluara y que se pudiese manipular, para así aumentar el déficit comercial de Estados Unidos, incrementando la importación de productos chinos.

Determinando así, tres años después, en el 2016, que el FMI declarararía el RMB como una moneda de reserva internacional, que haría parte de la “Cesta de monedas” de los Derechos Especiales de Giro (DEG) y que con ello se fortalecería su proceso político - comercial para hacer frente a la hegemonía de los Estados Unidos y su moneda.

Sin embargo, aunque la R.P China ha venido ganando un papel importante en la economía del Sudeste Asiático, es importante que esta siga incrementando su política respecto a las reservas internacionales, sus mecanismos dados a la promoción de SWAPS (Acuerdo de intercambio financiero), seguir flexibilizando su cuenta de capital y controlando su tipo de cambio, para realizar operaciones internacionales (Benavides, 2016, p. 32), con el fin de no delimitarse tan solo a una parte del mundo, si no generar una cobertura global, que cause una amenaza directa al poder de los Estados Unidos y a su moneda, en los procesos comerciales dados con diversos países.

3.3 El Tipo de Cambio en Colombia

Para iniciar, cuando se habla de tipo de cambio o también conocido como tasa de cambio, se menciona que este “muestra la relación existente entre dos monedas, una en función de la otra.” (Banco de la República, s.f., párr. 1). En este caso, se hace referencia a la moneda colombiana (COP) y el dólar americano (USD), quienes ejercen una conexión directa, puesto que todo proceso de compra o negociación que se realiza con el exterior se determina en su gran mayoría por la cantidad de pesos colombianos dados por dólar pagado.

Ahora bien, el que exista una relación tan marcada en Colombia por el tipo de cambio y que este en la actualidad se vea determinado por la oferta y la demanda que se da en el mercado de divisas, hace que se analicen los cambios y factores influyentes que se han dado en lo corrido de los últimos tiempos, para llegar a dicha determinación.

Colombia en si no comenzó con un tipo de cambio flexible, sino por el contrario inicio manejando un tipo de cambio fijo, hasta el año de 1966. Sin embargo, consideraban que no era lo mas adecuado para cubrir las necesidades que en ese momento requería el país en términos de régimen cambiario, optando entonces, por hacer uso de “mini – devaluaciones y estricto control de cambios para evitar grandes caídas de las reservas internacionales” (Vargas, H., 2010, p. 6). No obstante, esto trajo consigo un aumento de la inflación.

A pesar de acarrear inconvenientes por las decisiones tomadas, el país seguía optando por regímenes cambiarios que traían diversos problemas en vez de soluciones. Como lo fue el caso de las bandas cambiarias (1992 – 1998) que, en pro de su defensa, trajo aumentos en las tasas de interés, colapso del gasto interno, aumento del desempleo y crisis financiera en cuanto a manejos de créditos hipotecarios, con mal otorgamiento de préstamos.

No fue hasta el año de 1999, que el país generó una transformación en términos cambiarios y comenzó a hacer uso del tipo de cambio flexible, permitiendo cuatro años después ver no solo un crecimiento más acelerado, sino también, obteniendo mejoras en las políticas monetarias de tipo contracíclico frente a sucesos externos, un menor riesgo de inestabilidad financiera, menor probabilidad de endeudamiento excesivo y mejor manejo del riesgo cambiario, tal y como lo menciona Hernando Vargas en su documento (2010, p. 52).

Aun así, es importante determinar que Colombia desde el 2010, sigue al tanto de afrontar retos que minimicen el riesgo de posibles afectaciones financieras; como lo es potencializar el ahorro y controlar el endeudamiento externo, acumular reservas internacionales, y mantenerse alerta a los períodos largos de apreciación o depreciación de la moneda (COP), con el fin de prevenir consecuencias graves por causa del tipo de cambio.

4. METODOLOGÍA

4.1 Tipo de Investigación

El desarrollo del presente trabajo se realizó bajo un estudio de tipo exploratorio, esto con el objetivo de “examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes”. (Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M., 2014, p. 91). Buscando entender si realmente el tipo de cambio (USD) tuvo la suficiente influencia como para determinar cambios a lo largo del tiempo en fenómenos ajenos a una organización y si es por esta misma razón que pudo generar afectaciones internas.

Así mismo y dando validez a lo anterior, se buscó que el trabajo se esclareciese mediante la estrategia de investigación: “estudio de caso”. Esto con el fin de entender de manera más profunda el fenómeno organizacional que se ejerció dentro de SONORIZAMOS FMT S.A.S, por causa de las relaciones entre el tipo de cambio y los factores externos involucrados, durante la importación de los productos electrónicos de estudio.

4.2 Técnica de la Investigación

Se hizo uso de la técnica cualitativa, la cual está fundamentada en “métodos de recolección de datos no estandarizados ni predeterminados completamente, obteniendo perspectivas y puntos de vista de los participantes (emociones, prioridades, experiencias, significados y otros aspectos). Así como, desarrollar preguntas e hipótesis antes o durante la recolección de los datos.” (Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M., 2014, p. 8). Esta técnica se llevó a cabo, mediante la realización de una conversación con el representante legal suplente, quien está a cargo de los procesos de compra y venta de los productos importados; intentando obtener la mayor información posible para interpretar y analizar las causas o fenómenos que intervinieron de manera positiva o negativa en las importaciones que realizó la microempresa.

4.3 Diseño de la Investigación

El diseño investigativo estuvo fundamentado en una investigación no experimental, el cual está dado a observar situaciones o fenómenos que ocurren en un contexto natural, para posteriormente analizarlos. Dentro de este tipo de investigación existen dos tipos: el transaccional y el longitudinal o evolutivo. (Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M., 2014, p. 152). En este caso, el trabajo

se basó en el de tipo longitudinal, analizando los cambios y comportamientos del dólar durante los años 2018 y 2019, frente a las compras de los productos electrónicos en ese período de tiempo.

4.4 Pregunta de investigación

A partir de la situación expuesta, surge la siguiente pregunta:

¿Cómo afecta el incremento del dólar en las importaciones de productos electrónicos que son comercializados por parte de la MIPYME SONORIZAMOS FMT S.A.S durante el 2018 y 2019?

4.5 Hipótesis

La variación del tipo de cambio desencadena un problema en la compra y venta de los productos electrónicos que vende SONORIZAMOS FMT S.A.S, pues al incrementarse el valor del dólar americano (USD) con respecto al peso colombiano (COP), crea con ello un agotamiento en el stock de inventarios que se adquieren fuera del país, ya que, primero, genera que esta clase de productos sean comprados a un nuevo tipo de cambio y segundo, pone en riesgo la sostenibilidad de la microempresa, quien, al no tener un buen sostén financiero, incrementa los precios de venta finales para compensar las alzas de la divisa, causando especulación en los clientes y disminución en las ventas.

5. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

5.1 MIPYME: SONORIZAMOS FMT S.A.S

SONORIZAMOS FMT S.A.S es una microempresa bogotana creada el 19 de noviembre de 2010, por los señores Miguel José Tibaduiza Gómez (Representante legal) y Fernando Tibaduiza Gómez (Representante legal suplente), dedicada a la venta y a la prestación de servicios audiovisuales, según como lo demuestra su actividad económica principal que corresponde al código CIIU 4742 “Comercio al por menor de equipos y aparatos de sonido y de video en establecimientos especializados”. Cuenta con gran reconocimiento en el mercado y es catalogada por sus clientes, como una empresa con altos estándares de calidad en cuanto a productos de sonido importados se refiere, pues ofrece las mejores marcas del mercado y la mejor atención por parte de su equipo de trabajo. Son distribuidores directos de Electro-Voice; empresa estadounidense dedicada a fabricación de equipos de audio y micrófonos especiales para estudios de grabación, conciertos, conferencias, etc. (Sonorizamos, s.f., párr. 1)

5.2 Ubicación

Están ubicados en el Local 7 del Complejo Electrónico y Comercial Tundama y recientemente cuentan con un nuevo almacén ubicado en la Carrera 9 # 20-32, en el centro de Bogotá (Colombia).

5.3 Portafolio de Productos

Esta microempresa cuenta con una gran línea de productos electrónicos de sonido, entre los cuales se encuentran: Amplificadores de sonido, audífonos, cabinas de sonido, consolas de audio, drivers, equipos de estudio, iluminación, kit de reparación, micrófonos, parlantes, procesadores, repuestos, sistemas inalámbricos y accesorios (cables, antenas, espumas, etc.), trabajan con grandes marcas reconocidas como: Pioneer, Yamaha, Electro-Voice, JBL, Audio Technica, AKG, Dynacord, entre otras.

5.4 Productos Electrónicos de Estudio

De los diferentes productos electrónicos que vende y comercializa SONORIZAMOS FMT S.A.S, los elegidos en esta investigación son los micrófonos y los equipos amplificadores de sonido, los cuales tienen mucha más entrada al país, debido a que cada vez los colombianos incluyen este tipo

de productos dentro de su canasta básica, pues dependen de ellos para el desarrollo de su negocio o la prestación de algún servicio que requiere directamente de sonido.

Esta microempresa cuenta con una gran variedad de marcas y referencias según las necesidades de cada cliente. Para el caso de estudio se hará énfasis en dos referencias de cada producto escogido. Para los micrófonos se tomarán la referencia AT2020 (Figura 1) y la AT4040 (Figura 2), de la marca Audio Technica, que son parte fundamental en los estudios de grabación. En el caso de los equipos amplificadores de sonido, se tomará la marca Dynacord con las referencias L1300FD (Figura 3) y L1800FD (Figura 4), que permiten ampliar el sonido, según la capacidad de vatios (w) y según el espacio cerrado o abierto en el cual se vaya a usar, entre más grande sea el espacio, mayor debe ser la ampliación del sonido.

Figura 1

Micrófono Audio Technica Ref. AT2020



Nota. Adaptado de Micrófono de Condensador Cardioide. AT2020 [Fotografía], por Audio Technica. https://www.audio-technica.com/cms/wired_mics/18f81a43e6005fcf/index.html

Figura 2

Micrófono Audio Technica Ref. AT4040



Nota. Adaptado de Micrófono de Condensador Cardioide. AT4040 [Fotografía], por Audio Technica. https://www.audio-technica.com/cms/wired_mics/a1ebac7598b4eb26/index.html

Figura 3

Amplificador de sonido Dynacord Ref. L1300FD



Nota. Adaptado de Amplificador de potencia DSP 2 x 650w para aplicaciones de rendimiento en vivo. L1300FD [Fotografía], por Dynacord. <https://products.dynacord.com/na/en/l1300fd/>

Figura 4

Amplificador de sonido Dynacord Ref. L1800FD



Nota. Adaptado de Amplificador de potencia DSP 2 x 950w para aplicaciones de rendimiento en vivo. L1800FD [Fotografía], por Dynacord. <https://products.dynacord.com/na/en/l1800fd/>

Este tipo de productos electrónicos son importados directamente de países como Estados Unidos y China, donde se fabrica la mayor parte de ellos y donde los precios son mucho más asequibles en los procesos de compra que realiza la microempresa en el exterior, generando con ello, una ventaja financiera, en donde, pueden ganar mayor rentabilidad por producto comprado y obtener mayor utilidad por producto vendido (estrategia eficiente para el desarrollo organizacional de la microempresa).

Como otras mercancías que vende SONORIZAMOS FMT S.A.S, los micrófonos y los equipos amplificadores de sonido están regidos por la CUCI (ver Anexo 1). En este caso los productos se encuentran en la sección 7 de la clasificación, la cual hace referencia a “Maquinaria y equipo transporte”, capítulo 76 “Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido”. En donde, los micrófonos corresponden al grupo 764, rubro básico 764.21, y los equipos amplificadores de sonido al grupo 764, rubro básico 764.26.

Lo que se quiere al utilizar estos productos en la investigación, es analizar si el tipo de cambio afecta directamente su compra con empresas proveedoras internacionales, sobre todo aquellas situadas en los Estados Unidos, con quienes la microempresa realiza negociaciones por más de 5 años y donde la tasa de cambio que se utiliza como medio de pago para adquirir la mercancía es dólar americano. Esto ayuda a entender si efectivamente se generan cambios y consecuencias en el proceso de venta de los productos al cliente final y en la gestión que lleva a cabo SONORIZAMOS FMT S.A.S, debido a la modificación de las decisiones y estrategias.

6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

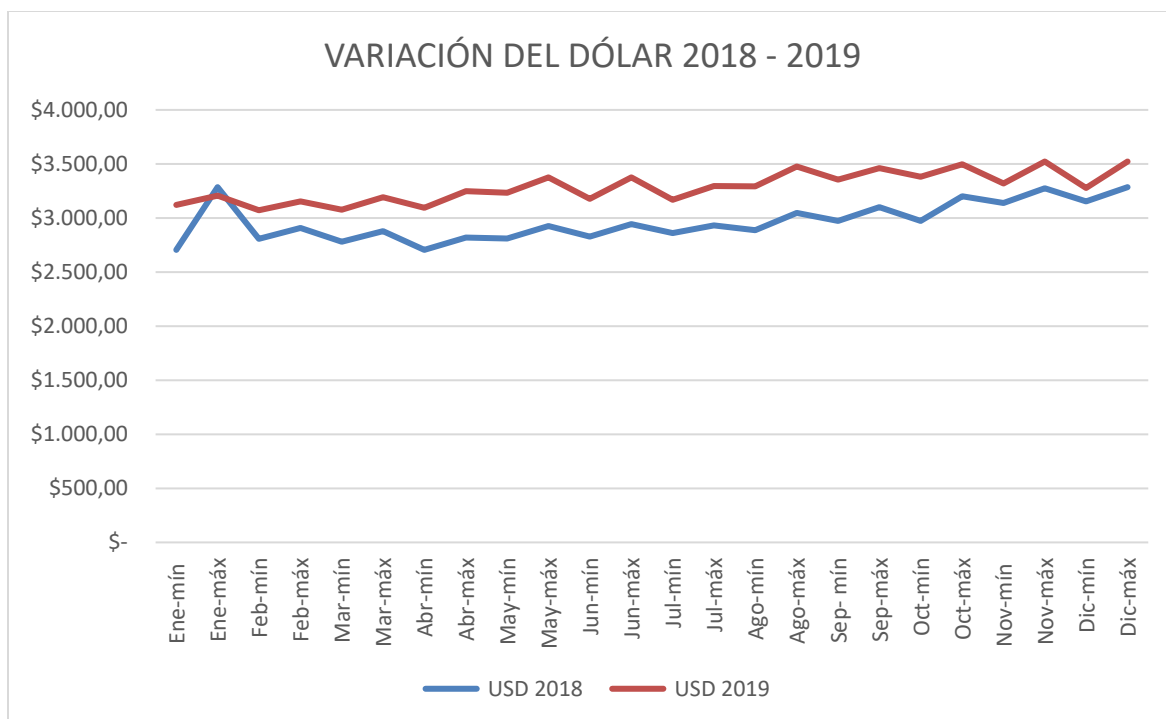
6.1 Variaciones del Tipo de Cambio 2018 – 2019

Las variaciones del tipo de cambio durante los años 2018 y 2019 en Colombia tienen que ver de una u otra forma con algunos factores que influyen de manera determinante en su fluctuación, que establecen el impacto en el desarrollo operativo de SONORIZAMOS FMT S.A.S y, por lo tanto, la toma de decisiones, estrategias y tácticas que se generan internamente, ya sea por el incremento de los costos de los productos, el transporte de envío de la mercancía importada o el precio de venta al cliente final.

Esto, gracias al tipo de cambio con el cual funciona el país, que es de tipo flexible, en donde el Banco de la República no interviene, ni fija su valor, sino por el contrario, el precio del USD respecto al COP se encuentra determinado por la oferta y la demanda que exista en el mercado de divisas, generando que este fluctúe libremente en el país (Hill, 2011, p. 332), según como lo muestra la Figura 5.

Figura 5

Variación del USD 2018-2019 en Colombia



Nota. Elaboración propia basada en los datos de la página web Dólar – Colombia.
(s. f.). <https://www.dolar-colombia.com/mes/2019-12>

Determinando de esta manera, que puede existir en primer lugar, una apreciación del COP, donde este se fortalece gracias a la poca demanda del USD o, en segundo lugar, una depreciación del COP, donde esta se debilita y se fortalece el USD, debido a la gran oferta de dólares. Ocasionando, que el precio entregado por parte de los proveedores americanos a la microempresa, sean variables según lo que establezca el mercado y generando con ello, implicaciones directas en la gestión y en el control de los procesos de compra y venta de los productos.

Así mismo, otro de los factores influyentes en las variaciones del tipo de cambio, son el precio del petróleo, como tendencia que ha afectado de manera directa el USD desde la crisis de los setenta y, por lo tanto, los procesos comerciales que realiza SONORIZAMOS FMT S.A.S en el exterior, al importar sus productos. El crudo a pesar de ser uno de los bienes de exportación en Colombia, con gran repercusión en el PIB, depende notoriamente de la referencia internacional para definir el precio/barril del crudo en USD. Afectando de manera positiva o negativa los precios del petróleo colombiano.

Según lo anterior, para el período de tiempo entre 2018 y 2019, las diversas variaciones (máximos y mínimos) que se presentaron entre el USD respecto al COP (Figura 5), demostraron que puede

existir una relación directa entre el tipo de cambio y el precio del petróleo, pues en diversas ocasiones cuando hay alza del dólar americano, el precio del petróleo disminuye considerablemente afectando la apreciación de la moneda colombiana, y de esa forma, afectando los procesos comerciales que genera SONORIZAMOS FMT S.A.S con empresas fabricantes internacionales.

Sin embargo, existen ciertas variaciones del dólar que no entraron a jugar un papel determinante del todo en el precio/barril del crudo, como sucedió en enero de 2018, en donde el tipo de cambio tuvo una gran alza de 3.258,51 COP (Figura 5) y el precio del petróleo para ese momento se promedió con un incremento a mes anterior de 8.24%. Aun así, generó afectación en los pequeños empresarios y comerciantes colombianos, ya que los obligó a tomar decisiones de corto plazo en el tema táctico, para ajustarse a los cambios en el mercado provocados por el alza, como es el caso de SONORIZAMOS FMT S.A.S.

No obstante, respecto a los otros meses, si hubo cambios sustanciales que demostraron la relación inversa entre estos dos factores, como es el caso del mes de noviembre de 2018, donde el USD se encontraba en 3.274,47 COP y el porcentaje promedio del precio/barril para ese mes era de -18,78%. Igualmente sucedió en el mes de agosto de 2019. El precio máximo del USD para ese entonces fue de 3.477,53 COP y el promedio porcentual fue de -6,20%, según el tipo de cambio. (Índex Mundi, s.f., párr. 6)

Otro de los factores que también determina las variaciones del tipo de cambio, es la balanza comercial, que es el registro de las exportaciones e importaciones durante un período de tiempo determinando. “En una economía como la colombiana es más lo que se importa, que lo que se exporta, lo que hace que la cuenta corriente del país presente un déficit, generando con ello mayores préstamos en dólares” (BBVA, 2017, párr. 7), causados en su mayoría por el sector empresarial que en los últimos años consume grandes cantidades de productos electrónicos y tecnológicos fabricados en el exterior.

Teniendo claro que las variaciones o el comportamiento del tipo de cambio depende en su mayoría de factores externos, que muchas veces no son controlables, pues varían según el mercado exterior, en este caso de estudio se hace notoria la fluctuación del mismo. Ello implica que la industria y los subsectores empresariales nacionales, deban acostumbrarse a movimientos repentinos que se adapten a este cambio continuo, que en algunas ocasiones afectan sus inventarios, la tecnología utilizada, la distribución de las mercancías, e implican cambiar sus enfoques estratégicos de corto

y mediano plazo, sus proyecciones financieras y el manejo de su gestión interna, para prevenir consecuencias en el desarrollo de su negocio.

6.2 Costos y Precios de los Productos Electrónicos 2018 – 2019

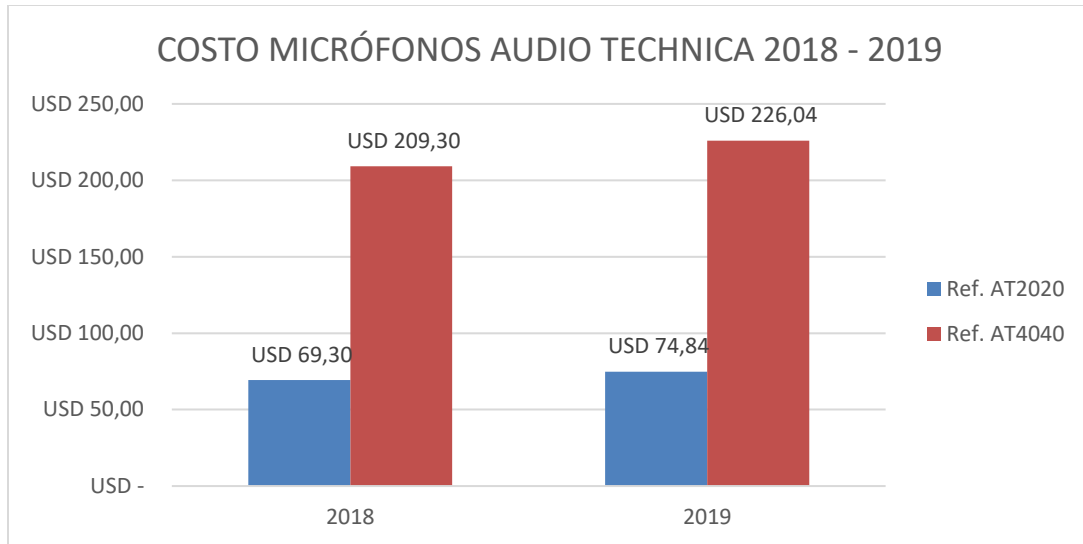
Así como el tipo de cambio tiene sus variaciones, dentro de SONORIZAMOS FMT S.A.S, los costos de compra y precio de venta al público (PVP) de los micrófonos y equipos amplificadores de sonido a lo largo del 2018 y 2019 han presentado diversos cambios.

En primer lugar, debido a los aumentos aplicados a los productos por parte de los proveedores internacionales y, en segundo lugar, los aumentos en el PVP, debido a los incrementos en el costo de compra, los gastos de nacionalización por las alzas del dólar y el porcentaje de ganancia efectuado. Esto lleva a la microempresa a tomar otras tácticas dadas por las variaciones del USD, fijando nuevos precios, evitando que afecte su modelo de comercialización y que lleve a los clientes a sustituir los productos por unos de menor calidad o sin respaldo de garantía, debido al impacto final en los precios dados por el mercado.

Según datos entregados por parte de la microempresa SONORIZAMOS FMT S.A.S los cambios en los costos de compra de los micrófonos y equipos amplificadores de sonido con sus respectivas referencias, de un año a otro se dieron de la siguiente forma:

Figura 6

Diferencia de costos Micrófonos Audio Technica 2018 – 2019

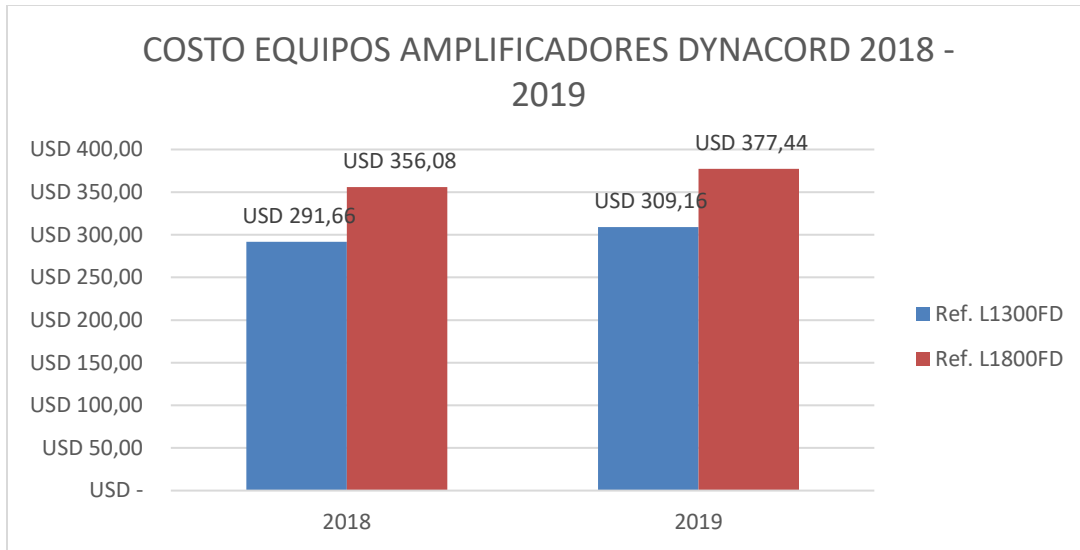


Nota. Elaboración propia basada en los datos entregados por parte de SONORIZAMOS FMT S.A.S. (2020)

La diferencia de costos de compra de un año a otro es notoria. Según los datos integrados en la Figura 6, se puede evidenciar que para la referencia AT.2020 y la AT.4040 hubo un incremento del 8% del 2018 al 2019, esto ocasionado gracias a las decisiones comerciales tomadas por el proveedor de SONORIZAMOS FMT S.A.S, para generar ganancia por producto vendido al comercio exterior.

Figura 7

Diferencia de costos Equipos amplificadores de sonido 2018 – 2019



Nota. Elaboración propia basada en los datos entregados por parte de SONORIZAMOS FMT S.A.S. (2020)

Como se puede evidenciar, los costos de compra sí incrementaron, pero a diferencia del porcentaje de los micrófonos, estos tan solo aumentaron un 6% de un año al otro, y esto, basado en no solo generar ganancias por parte de Dynacord (proveedor internacional), sino en no traspasar totalmente los aumentos del USD a la microempresa; cifras que ya comenzaban a evidenciarse por encima de los \$3.000 COP desde finales de 2018 y principios de 2019.

Cabe aclarar que, según información entregada por parte de la microempresa, normalmente cada uno de los proveedores internacionales genera un aumento porcentual anual para los productos, pero estos varían según las decisiones tomadas internamente, la variación del tipo de cambio, las relaciones con los países fabricantes, los descuentos otorgados por cliente frecuente, entre otros aspectos de relevancia.

Determinando de esa manera que, así como hay cambios notorios en los costos de compra de los productos, para la microempresa debían considerarse los riesgos y, por ende, generar cambios notables en los precios de venta al público, dependiendo claramente del costo del producto, porcentaje de compensación de los gastos de nacionalización y utilidad por producto vendido. Resultando ser aspectos influyentes en las decisiones a tomar y en el cambio de estrategia que se determinase.

En SONORIZAMOS FMT S.A.S el aumento del PVP, se generó en los dos semestres de cada año, esto debido a que la microempresa generó un pedido por semestre entre 2018 y 2019, de los micrófonos y equipos amplificadores de sonido. Como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2

Precio de venta al público de los productos electrónicos 2018 – 2019

Producto	2018	2019
Primer semestre		
Micrófono Ref. AT2020	\$622.408	\$660.219
Micrófono Ref. AT4040	\$1.879.795	\$1.994.065
Equipo amplificador de sonido Ref. L1300FD	\$2.619.499	\$2.727.328
Equipo amplificador de sonido Ref. L1800FD	\$3.198.077	\$3.329.676
Segundo semestre		
Micrófono Ref. AT2020	\$623.842	\$706.700
Micrófono Ref. AT4040	\$1.884.129	\$2.134.455
Equipo amplificador de sonido Ref. L1300FD	\$2.625.538	\$2.919.342
Equipo amplificador de sonido Ref. L1800FD	\$3.205.450	\$3.564.097

Nota. Elaboración propia basada en datos entregados por SONORIZAMOS FMT S.A.S. (2020)

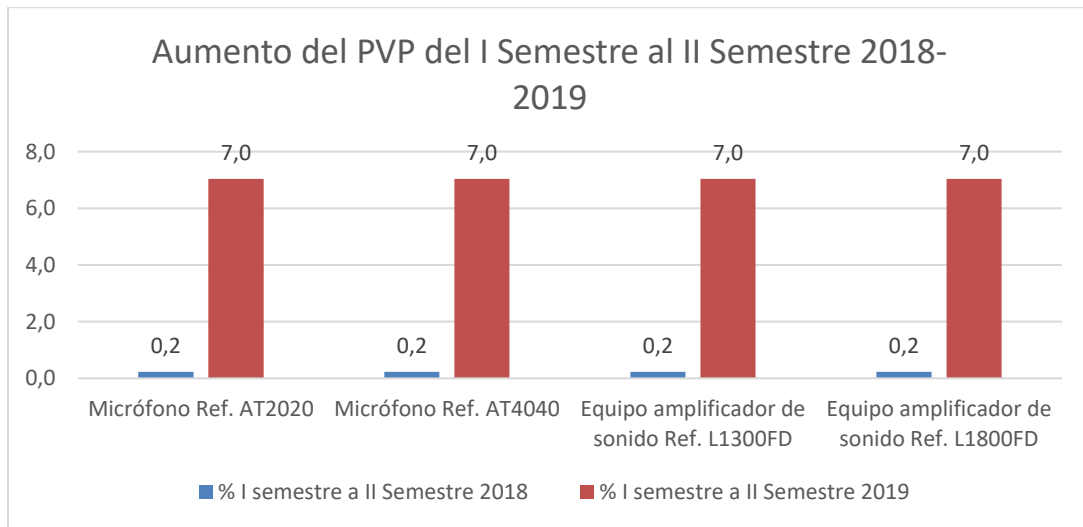
De acuerdo con los PVP integrados en la tabla 2, se puede interpretar que no solo existieron variaciones de un año al otro, sino que también surgieron incrementos del primer semestre al segundo. Debido a que la compra de estos productos por parte de SONORIZAMOS FMT S.A.S se generó en dos meses muy diferentes de variación del tipo de cambio, por lo que de alguna manera u otra las alzas del USD generaron cambios directos en el precio ofrecido al cliente. Aun así, es importante aclarar que la microempresa viendo la situación respecto al aumento de la divisa, decidió analizar la situación y generar una estrategia basada en disminuir su margen de utilidad en este período de tiempo con el fin de no traspasarle drásticamente los aumentos al cliente final y, por ende, no afectar su rentabilidad financiera, que depende en gran parte de la comercialización.

Mostrando entonces que, en el año 2018 todos los productos electrónicos (Micrófonos y equipos amplificadores de sonido con sus respectivas referencias), tuvieron un aumento del PVP del primer

semestre al segundo semestre, de un 0,2%. En el 2019, los aumentos si fueron bastante notorios, a pesar de que se disminuyó el margen de utilidad para no afectar demasiado el precio final de venta, se obtuvo un aumento de 7,0% del primer al segundo semestre. (Figura 8)

Figura 8

Aumento porcentual del PVP de los productos electrónicos del I semestre al II semestre 2018-2019

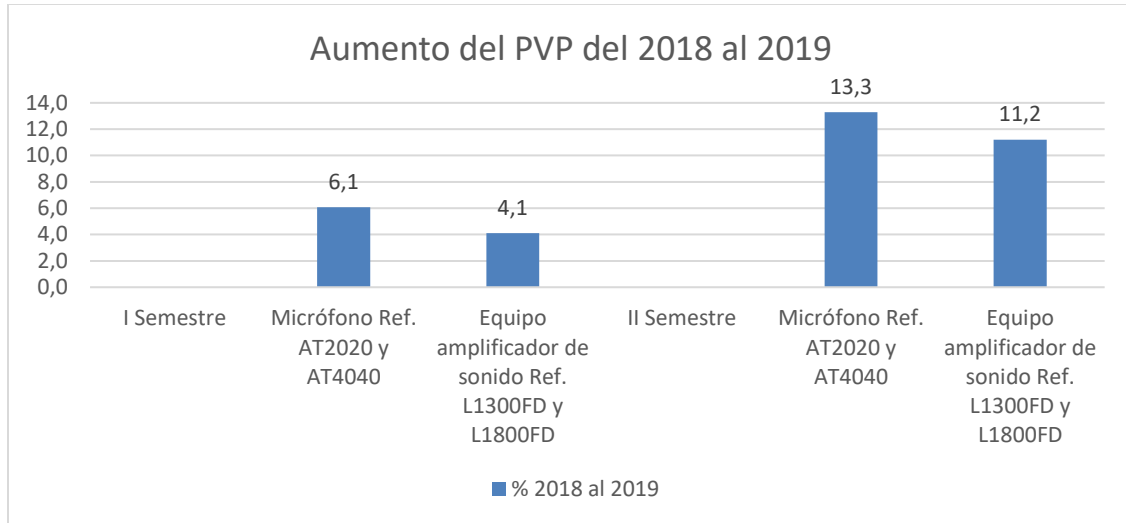


Nota. Elaboración propia basada en los datos integrados en la Tabla 2. (2020)

Lo que respecta a los aumentos del PVP entre un año y el otro, se logra evidenciar en la Figura 9 que del 2018 al 2019 en el primer semestre, los micrófonos de las dos referencias tuvieron un incremento del 6,1% y en el segundo semestre, un aumento de 13,3%. En cuanto a los equipos amplificadores de sonido, el incremento de un año a otro en el primer semestre fue de 4,1%, y en el segundo semestre fue de 11,2%. Mostrando que la microempresa al tomar decisiones en búsqueda de solucionar el proceso comercial y mantenerse sostenible, traspasó los aumentos del USD a los clientes finales, a pesar de que disminuyó su margen de utilidad.

Figura 9

Aumento porcentual del PVP de los productos electrónicos del 2018 al 2019



Nota. Elaboración propia basada en los datos integrados en la Tabla 2. (2020)

6.3 Relación entre el Tipo de Cambio y el Precio de Venta al Público 2018 -2019

Anteriormente se ha mostrado de manera clara que los aumentos del USD se han generado por factores externos, que muy difícilmente pueden controlar los comerciantes importadores, como es la intervención del precio/barril del petróleo en el precio del tipo de cambio. Esto hace entender que SONORIZAMOS FMT S.A.S a la hora de comprar mercancía, no puede controlar estos incrementos intempestivos que se dan en el mercado y que, por tal razón, gestionando e intentando mitigar grandes pérdidas, transmiten dichos incrementos al PVP que se da a cliente final.

Evidenciando que la microempresa no puede controlar los factores que influyen directamente con el tipo de cambio, pero si generar un direccionamiento y control total de aquellos que tienen que ver con su ámbito organizacional interno. En este caso el PVP, el cual está dado por el margen de ganancia total generado.

En primer lugar, dicho margen está dado por un margen de utilidad por producto, que varía según el costo total de compra y, en segundo lugar, un porcentaje de compensación de los gastos de nacionalización, que para los dos años (2018 y 2019) fue de un 20%, según datos entregados por la microempresa.

La siguiente ecuación ejemplifica mejor lo mencionado:

Margen de ganancia total = (Margen de utilidad por producto + Compensación de gastos de nacionalización)

Para entender un poco mejor lo anterior y con ello determinar a profundidad la relación directa que existe entre el tipo de cambio y el PVP, se muestra la tasa de crecimiento anual del USD y el margen de ganancia total generado en los dos semestres de 2018 y 2019, con los micrófonos y equipos amplificadores de sonido que importa y vende SONORIZAMOS FMT S.A.S.

Es importante saber que, la microempresa durante los dos años compró mercancía en cada uno de los semestres con un tipo de cambio totalmente diferente, lo que causó una variación en su margen de ganancia total; la composición de este se dio por el margen de utilidad, que pasó de obtener un 40% en el primer semestre de 2018, a un 28% para finales del segundo semestre, con el fin de no traspasar radicalmente las alzas a sus clientes, pero manteniendo un poco de ganancia en la operación. Adicional a ello para ese año, decidieron mantener el porcentaje de compensación de los gastos de nacionalización (20%), pues consideraban que un mayor incremento en los productos generaría una desventaja competitiva, frente a las otras microempresas del sector. Dando como resultado un margen de ganancia total para el primer semestre del 2018 de 60% y para el segundo semestre de 48%. (Ver Tabla 4).

Lo mismo sucedió para el año 2019 (Tabla 5), donde en el primer semestre a pesar de tener un dólar alrededor de los 3.200 COP (Grupo Aval, 2020, párr. 1), mantuvieron el mismo margen de utilidad por producto de finales del 2018, que correspondía a un 28%, pero con los incrementos sustanciales del USD y la nueva compra de mercancía en el segundo semestre, tomaron la decisión de disminuir la utilidad a tan solo un 20% para no seguir afectando al cliente final con el PVP. De igual manera que en el año 2018, el porcentaje de compensación de los gastos de nacionalización se mantuvo en un 20%, mostrando un margen de ganancia total del primer semestre del 48% y del segundo semestre de 40%.

Tabla 3*Comparativo entre margen de ganancia total y tasa de crecimiento anual del USD en 2018*

2018			
Producto	Margen de ganancia total	Tasa de crecimiento anual USD	Diferencia
Primer Semestre			
Micrófonos	60%	21,6%	38,4%
Equipos amplificadores de sonido	60%	21,6%	38,4%
Segundo Semestre			
Micrófonos	48%	21,6%	26,4%
Equipos amplificadores de sonido	48%	21,6%	26,4%

Nota. Elaboración propia basada en los datos entregados por la empresa SONORIZAMOS FMT S.A.S (2020)

Tabla 4*Comparativo entre margen de ganancia total y tasa de crecimiento anual del USD en 2019*

2019			
Producto	Margen de ganancia total	Tasa de crecimiento anual USD	Diferencia
Primer Semestre			
Micrófonos	48%	12,9%	35,1%
Equipos amplificadores de sonido	48%	12,9%	35,1%
Segundo Semestre			
Micrófonos	40%	12,9%	27,1%

Equipos amplificadores de sonido	40%	12,9%	27,1%
----------------------------------	-----	-------	-------

Nota. Elaboración propia basada en los datos entregados por la empresa SONORIZAMOS FMT S.A.S (2020)

Las diferencias mostradas entre el margen de ganancia total y la tasa de incremento anual del USD en cada uno de los años 2018 (Tabla 4) y 2019 (Tabla 5), dan muestra de que, aunque la microempresa intento reducir su margen de utilidad para prevenir los grandes incrementos en el PVP, como una táctica de mejora interna, se obtuvo una ganancia muy por encima del crecimiento del USD para ese lapso de tiempo. Lo que da a entender que realmente SONORIZAMOS FMT S.A.S si tuvo en cuenta los incrementos del tipo de cambio durante los dos años para generar aumentos en los precios dados a sus clientes.

Estos incrementos en el precio de venta final se denotan como una clara consecuencia de las alzas del USD, y más que para obtener una ganancia superior, se da para compensar aquellos factores externos los cuales la microempresa no puede controlar. Tratándose no solo de la relación inversa entre el tipo de cambio – precio del petróleo, que afecta notoriamente a los comerciantes importadores, sino también intentando mitigar las consecuencias causadas por la guerra comercial entre los Estados Unidos y China, factor del cual están anclados, debido a que algunas de las empresas proveedoras de SONORIZAMOS FMT S.A.S tienen sus fábricas en estos países.

Entendiendo que, sí la microempresa decide trasladar el aumento del USD al cliente en el precio de venta final, es porque considera que la única manera de prevenir estos factores es generando estrategias y tácticas basadas en un apoyo de doble vía, en donde ellos como comerciantes pierden un poco de utilidad por producto importado, y sus clientes se les ve reflejado en el PVP. Prefiriendo de una u otra forma, traspasar el alza del tipo de cambio, a no tener productos que brindar a sus clientes, los cuales requieren con mucha rigurosidad para el desarrollo de los servicios que prestan.

7. ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

Considerando el desarrollo de la investigación, respecto a la relación entre el tipo de cambio (USD) y los precios de venta generados para el periodo 2018-2019 por parte de SONORIZAMOS FMT S.A.S, es claro entender que el comportamiento del tipo de cambio si influye notoriamente en el desarrollo organizacional, la gestión interna y el proceso comercial que lleva a cabo la microempresa. Es decir, que todo lo que sucede respecto a los incrementos del USD en el mercado internacional (factores externos), da como resultado, afectaciones directas en las decisiones, estrategias y tácticas tomadas internamente por los comerciantes importadores, quienes intentan mitigar los inconvenientes por medio de acciones rápidas, que sostengan su negocio y el control de sus recursos.

En SONORIZAMOS FMT S.A.S el incremento del tipo de cambio en lo corrido del 2018 y 2019, generó tomar decisiones y ejercer tácticas (factores internos) que minimizaran el riesgo de pérdidas en términos financieros y que no hiciesen desviar la proyección organizacional; como consecuencia, se efectuaron modificaciones en el margen de ganancia total, que permitiese no traspasarle en gran medida los aumentos al cliente. Aun así, pensando no perjudicarlos notoriamente, se demostró que las decisiones tomadas en base a los cambios efectuados por el alza del USD, si afectaron semestre tras semestre al cliente final con el PVP.

Teniendo en claro esto, surgen unas interrogantes: ¿Por qué sucedió esto? ¿Cuál fue la razón de fondo para que SONORIZAMOS FMT S.A.S hubiese tomado decisiones en base a incrementar el PVP por causa del USD?

Como se mencionó anteriormente, los factores externos fueron un punto clave que ocasionó incidencias internas. En primer lugar, está la relación USD-petróleo, que es un factor totalmente condicionante entre sí y causa variaciones en la adquisición o compra de las importaciones, pues a pesar de ser uno de los productos de exportación, su precio de venta en Colombia se rige por referencias internacionales, lo cual origina una relación inversa en donde si este disminuye considerablemente, el tipo de cambio obtiene un alza.

En segundo lugar, están las tensiones ocasionadas por los EE. UU y la R.P China en el 2018, quienes originaron problemáticas en los procesos comerciales debido a los aumentos en los impuestos arancelarios, afectando de esa manera el tipo de cambio y, por ende, la compra y venta de las importaciones realizadas por la microempresa.

Entendiendo que, es debido a esos factores externos que ellos tomaron decisiones y cambiaron sus tácticas en un muy corto plazo para hacerle frente a la situación, teniendo en cuenta que podrían no solo afectar al cliente final, sino también a sus empleados, el stock de inventarios y en sí, la rentabilidad financiera de la microempresa. Sin embargo, estos cambios efectuados internamente se dieron más allá de mecanismos rápidos de prevención y adaptación organizacional, ya que se logró identificar que la razón fundamental por la cual se generaron dichos cambios fue gracias al desarrollo de una estrategia preventiva, que estuviese ligada con el proceso de transporte de traída de mercancía de los Estados Unidos y envío a los puntos de venta en el centro de Bogotá.

Lo anterior, se ratifica en la información brindada por parte de los dueños de SONORIZAMOS FMT S.A.S, quienes mencionaron que el proceso de traída de mercancía es uno de los más costosos para la microempresa, ya que, si el USD obtiene un alza en el mercado, los gastos de nacionalización incrementan, empezando por el transporte internacional, almacenamiento en bodegas (puerto o aeropuerto), dependiendo de la cantidad de mercancía que traigan; impuestos y aranceles aduaneros, transporte de envío a los puntos de venta y demás gastos que se puedan presentar.

En base a lo anterior y dándole legitimidad a las tácticas generadas, se puede entender que la microempresa intentó “minimizar o suprimir las debilidades o amenazas” (Revelo, N, 2017, p. 7) en periodos de tiempo cortos, pues eran conscientes que la única manera de compensar los altos costos del proceso de transporte y buscar una manera de sostenerse en el mercado, era tomando el riesgo de incrementar el PVP dado a sus clientes, asumiendo la responsabilidad de que se podían generar cambios en las decisiones de compra que estos pudiesen realizar.

No obstante, se pudo conocer por parte de SONORIZAMOS FMT S.A.S que, a pesar de los aumentos generados, no obtuvieron mayores consecuencias, más allá de las anteriormente mencionadas, ya que los clientes no dejaron de comprar micrófonos y equipos amplificadores de sonido, debido a que:

- Son productos que muy difícilmente consiguen a buen precio en el mercado.
- Requieren específicamente de ellos para el desarrollo de sus negocios.
- Son productos de muy buena calidad, reconocidos en la industria del sonido, a los cuales vale la pena invertirle.

Demostrando de esa manera que, aunque resultaron decisiones riesgosas fueron acertadas en ese período de tiempo, previniendo problemas de mediano plazo: como no tener que ofrecer a sus clientes y de largo plazo, como tener que considerar el cierre de un negocio con más de 10 años de experiencia en el mercado y en el sector.

Aun así, es importante que la microempresa considere una mejora continua en su modelo de gestión organizacional y en sus procesos de compra de productos importados, ya que no están del todo solidas. Tanto, las decisiones tomadas, como las tácticas implementadas en base a la sostenibilidad del negocio fueron un “golpe de suerte” que los sacó bien librados en el momento, pues, aunque se analizó el impacto a nivel organizacional, no se identificó y evaluó a profundidad los posibles problemas que podrían acarrear en un futuro, las alzas del USD en los diferentes procesos y recursos con los que cuenta SONORIZAMOS FMT S.A.S.

Incluso, el hecho de que más adelante la microempresa accione de manera rápida conforme a las situaciones que se presenten y no tenga en cuenta la integración de mecanismos que reduzcan la incertidumbre, como lo es la incorporación y uso de la Gestión de Riesgo Cambiario, para garantizar la estabilidad económica y organizacional futura; hará que poco a poco posea una debilidad permanente frente a los sucesos cambiantes del entorno, pues no podrá depender tan solo de las fluctuaciones del tipo de cambio y de la manera en que este se maneje en el mercado de divisas.

Por lo tanto, si SONORIZAMOS FMT S.A.S no ejerce un plan determinado referente a su modelo de operación que tiene que ver con la compra de mercancía en USD, generará en primer lugar, que las decisiones tomadas y las estrategias establecidas vayan teniendo menor validez, y segundo, que la actividad de prestarle atención a los cambios constantes del tipo de cambio, sea demandante y, por ende, esto ocasione distracción de las actividades primordiales del negocio (Berggrun, L., España, L. y López, J., 2011, párr. 14).

CONCLUSIONES

Conforme al desarrollo de la investigación, se puede concluir que:

- La investigación llevada a cabo en SONORIZAMOS FMT S.A.S demuestra que los factores externos como: el precio del petróleo, las problemáticas ejercidas entre los dos países potencia (EE. UU y R.P China) y la flexibilidad del tipo de cambio en Colombia, si están completamente ligados a las variaciones del USD. Por tal motivo, resultan sumamente influyentes en la microempresa, ya que generan cambios repentinos en la gestión y en los procesos de venta de los productos importados del exterior.
- La microempresa era consciente de que, si aumentaba el dólar en el mercado de divisas, los precios de los micrófonos y equipos amplificadores de sonido también aumentarían. Sin embargo, no podían dejar de ofrecer productos a sus clientes y dejar estático el negocio, por lo que decidieron adaptarse a los nuevos precios ofrecidos por sus proveedores y arriesgarse primero, a aumentar los precios de venta a cliente final y segundo, a disminuir su margen de utilidad. Teniendo claro que esto podía influir no solo en que los clientes desistieran de comprar, sino también, que se quedaran sin un sostén financiero sólido.
- Para SONORIZAMOS FMT S.A.S no fue fácil ejercer estrategias que pudiesen perjudicar a sus clientes y mucho menos que lograsen poner en riesgo la sostenibilidad de la empresa. No obstante, el arriesgarse en materia estratégica a tomar esas decisiones, con ese alto grado de complejidad, hizo que durante ese periodo de tiempo los clientes no dejaran de comprar los productos electrónicos, ya que los requerían para su negocio. Manteniendo el control de sus ventas y ganancias.
- Se evidenció que la microempresa debe hacer un alto y reconsiderar las decisiones que está tomando en base a la compra de mercancía con variaciones constantes del USD, puesto que a medida del tiempo estará sumamente expuesta a los riesgos cambiarios que se puedan dar de manera externa y con ello, generar efectos negativos en el desarrollo operativo y organizacional.
- El desarrollo de la investigación demostró que la hipótesis inicialmente planteada no se cumplió a cabalidad, ya que en ningún momento SONORIZAMOS FMT S.A.S dejó

de traer productos importados durante lo corrido del 2018 y 2019; más bien genero las estrategias para que el aumento del dólar y, por ende, el de los precios de los productos no generaran un agotamiento en el stock de inventarios. Así mismo, aunque se incrementaron los precios finales, las ventas nunca disminuyeron, por el contrario, se mantuvieron constantes durante ese periodo de tiempo.

RECOMENDACIONES

Hacer que SONORIZAMOS FMT S.A.S busque otro tipo de proveedores que no necesariamente negocien en USD. Considerando como opción empresas fabricantes de la R.P China, quienes tranzan la compra de productos en RMB y quienes mantienen precios mucho más asequibles, lo cual resultaría financieramente rentable.

Adicional a lo anterior, considerar dentro de su desarrollo organizacional, la implementación de una gestión de proveedores más sólida. En donde, no sólo se determinen los proveedores más aptos con los requerimientos de calidad que necesita la empresa en cuanto a productos de sonido se refiere, sino también, la inclusión de” un programa de desarrollo de proveedores que incluya evaluación de desempeño periódico, seguimiento y acompañamiento, que asegure que el proceso de compra que se lleva a cabo con terceros es lo suficientemente eficiente y de calidad” (Herrera y Osorio, 2006, p. 76), como para determinar criterios y decisiones selectivas con mayor conveniencia para la microempresa.

Por otra parte, se hace necesario establecer estrategias sólidas que mitiguen los riesgos ocasionados por las fluctuaciones del tipo de cambio a largo plazo. Optando por la inclusión de una planeación financiera que permita consolidar, evaluar y controlar los recursos financieros con los que cuenta la microempresa en un periodo de tiempo determinado, para que de ese modo un alza en el USD no detenga o genere nuevamente cambios drásticos a la hora de comprar los productos importados.

La idea de incluir la planeación financiera en SONORIZAMOS FMT S.A.S se hace con el fin de tener un soporte que ayude a darle solidez a la implementación y manejo de la Gestión de riesgo cambiario, la cual permita no solo predecir eventos y anticipar hechos fortuitos que puedan suceder en el futuro, sino también que evalúe el riesgo de cambio para conocer los componentes que pueden determinar el valor del USD en términos del COP y que controle mediante un seguimiento constante las cifras presupuestadas para compras de mercancía en el exterior y demás procesos que conlleven su traída al país (Berggrun, L., España, L. y López, J., 2011, párr. 30).

BIBLIOGRAFÍA

- Audio Technica. (s. f.). *Micrófono de Condensador Cardioide. AT2020* [Fotografía]. https://www.audio-technica.com/cms/wired_mics/18f81a43e6005fcf/index.html
- Audio Technica. (s. f.). *Micrófono de Condensador Cardioide. AT4040* [Fotografía]. https://www.audio-technica.com/cms/wired_mics/a1ebac7598b4eb26/index.html
- Banco de la República. (s. f.). La industria petrolera en Colombia. <https://www.banrepcultural.org/biblioteca-virtual/credencial-historia/numero-151/la-industria-petrolera-en-colombia>
- Banco de la República. (2020). ¿Qué es la tasa de cambio? Banco de la República. <https://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-cambio>
- Banco de la República. (s.f.). *Tasa de cambio*. Banco de la República. https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Tasa_de_cambio
- BBC News. (2019, agosto 23). Guerra comercial entre Estados Unidos y China: cómo recrudecieron su conflicto con un aumento recíproco de aranceles (y cómo esto desplomó los mercados). BBC News. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-49452816>
- BBVA. (2017, septiembre 28). ¿Qué factores marcan el comportamiento del dólar? BBVA. <https://www.bbva.com/es/factores-marcan-comportamiento-dolar/>
- Benavides, D. (2016). *La política económica de la República Popular China: Un desafío a la Hegemonía monetaria de los Estados Unidos en el Sudeste Asiático. Período 2003-2015*. (Trabajo de pregrado). Universidad Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario. Bogotá D.C, Colombia. <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/12818/1018468789%20-%202017.pdf?sequence=4>
- Berggrun, L., España, L. y López, J. (2011). *Gestión del riesgo cambiario en una compañía exportadora*. Revista Estudios Gerenciales. Vol. 27, No. 121, Cali, Colombia. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232011000400012
- Comisión Europea. (2007). *Una Europa, una moneda. El camino al euro*. https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication6730_es.pdf
- Dinero. (2005, octubre 06). Historia de la crisis del petróleo. Dinero. <https://www.dinero.com/negocios/articulo/historia-crisis-del-petroleo/28163>
- Dólar - Colombia. (s. f.). Comportamiento del dólar en Diciembre 2019 en Colombia. <https://www.dolar-colombia.com/mes/2019-12>
- Dynacord. (s. f.). *Amplificador de potencia DSP 2 x 650w para aplicaciones de rendimiento en vivo. L1300FD* [Fotografía]. <https://products.dynacord.com/na/en/l1300fd/>
- Dynacord. (s. f.). *Amplificador de potencia DSP 2 x 950w para aplicaciones de rendimiento en vivo. L1800FD* [Fotografía]. <https://products.dynacord.com/na/en/l1800fd/>
- El Tiempo. (29 de septiembre de 2000). Pymes, un gran eslabón dentro del desarrollo social. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1260907>

- Fedesarrollo. El impacto de la crisis petrolera mundial. Fedesarrollo. Coyuntura Económica. https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2795/Co_Eco_Octubre_1974_Fedesarrollo.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Grupo Aval. (2020). Portal Financiero – Histórico dólar. Grupo Aval. <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/monedas/dolar/datos-historicos>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación, Sexta edición*. <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Herrera, M. y Osorio, J. (2006). Modelo para la gestión de proveedores utilizando ahp difuso. *Estudios Gerenciales* (núm. 99). pp. 69-88. Universidad ICESI. Cali, Colombia. <https://www.redalyc.org/pdf/212/21209903.pdf>
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global – Octava edición*. New York, Estados Unidos. The McGraw-Hill Companies.
- Hodara, J. (2014). El significado de Bretton Woods. *Perspectiva económica y social*. (pp. 101-106). México, D.F. El colegio de México. Doi: 10.2307/j.ctvhn0882.7
- Index Mundi. (s. f.). Petróleo crudo - Precio Mensual (Peso colombiano por Barril) - Precios de Materias Primas. <https://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=petroleo-crudo&meses=60&moneda=cop>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2016). Manual de Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión. 4. [Recurso electrónico]. Instituto Nacional de Estadística y Censos. San José, Costa Rica. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/meclasificacioncuci.pdf>
- Martínez, P. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y Gestión. Universidad del Norte*, núm. 20, pp. 165-193. Colombia. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (2019, septiembre 26). *MiPymes representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 80% del empleo en Colombia”: Ministra Alicia Arango*. <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes-representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango>
- Mueller, M. (2013). ¿Qué es el Banco Mundial – Word Bank? Oro y Finanzas. <https://www.oroymasfinanzas.com/2013/06/que-banco-mundial-world-bank/>
- Naciones Unidas. (1986). *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3*. https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/Seriesm_34rev3s.pdf
- Naciones Unidas. (2006). *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 4*. (No. 34). https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf
- Ojeda, F. (2014). Despegue de las grandes marcas y estrategias japonesas: Aportes a una manera de hacer los negocios y construir empresas para toda la vida. Universidad Piloto de

- Colombia. Bogotá, Colombia.
<http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/4466/LDGMEJ24.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ojeda, F. (2015). Entorno de los negocios: variables cuantitativas y cualitativas, base del análisis en una ciudad o país. Universidad Piloto de Colombia. Bogotá, Colombia.
<http://www.unipiloto.edu.co/descargas/Entorno-de-los-negocios.pdf>
- Portafolio. (2008, mayo 14). ¿Por qué China vende tan barato?
<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/china-vende-barato-160526>
- Portafolio. (2019, agosto 06). Vea como un dólar alto puede tener impacto directo para su bolsillo. Portafolio. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/vea-como-un-dolar-alto-puede-tener-un-impacto-directo-para-su-bolsillo-532319>
- Revelo, N. (2017). *Plan estratégico para mejorar los procesos administrativos de la Asociación “ASOSERMAB” vinculado al IEPS en la ciudad de Babahoyo*. (Tesis de pregrado). Universidad Autónoma Regional de los Andes – Uniandes. Babahoyo, Ecuador.
<http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/8386/1/TUBADM040-2017.pdf>
- Revista Semana. (2019, diciembre 5). ¿Para dónde va el dólar?
<https://www.semana.com/economia/articulo/para-donde-va-el-dolar-en-colombia/614215>
- Sicilia, J. (2014, julio 19). La importancia del dólar. El Mundo.
<https://www.elmundo.es/economia/2014/07/19/53cab34d22601d581d8b4573.html>
- Sonorizamos. Nosotros. Sonorizamos FMT SAS. <http://sonorizamos.com/nosotros/>
- Valle, A. (2020). *La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales*. Universidad y Sociedad, 12(3), pp. 160-166. Perú.
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>
- Vargas, H. (2010). *Regímenes cambiarios en Colombia*. Banco de la República. Colombia.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentro-de-Economistas/EE-2010-XXVIII/EE-2010-D2-Vargas.pdf>
- Venegas, A. (2018, diciembre 05). Dólar caro hizo que importaciones cayeran 7% pero su precio aumentará en 8,7%. La República. <https://www.larepublica.co/finanzas/dolar-carro-hizo-que-exportaciones-cayeran-7-pero-su-precio-aumentara-en-87-2802061>
- Zúñiga, N. y Robinson, A., (2015). *Análisis económico de la crisis japonesa*. (Trabajo universitario). Universidad Pontificia Comillas. Madrid, España.
<https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/4524/1/TFG001314.pdf>
- Zurita, J., Martínez J. y Rodríguez, F. (2009). La crisis financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El cotidiano (núm. 157)*. pp. 17-27. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. Distrito Federal, México.
<https://www.redalyc.org/pdf/325/32512739003.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)*

La CUCI tiene como finalidad ofrecer una “clasificación internacional de todos los productos que son objeto del comercio exterior de mercaderías” (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2016, p. 14). Busca que todos los países generen un análisis sistemático del comercio a nivel mundial, en donde haya una uniformidad en la comparación de estadísticas de los productos y que se tenga información factible de cómo se potencializan los mismos al interior de cada país.

Historia de la CUCI

Desde mucho tiempo atrás el interés de los países estaba en clasificar las mercancías de una manera sencilla que permitiese facilitar el comercio internacional, que fuese entendida y que lograra funcionar bajo un mismo idioma. Es por ello, que desde 1930 comenzaron a ejercerse procesos y mecanismos que permitiesen una solución al problema, pero solo hasta 1937, la Sociedad de Naciones Unidas decidió poner en pie de marcha el *Proyecto de Nomenclatura Aduanera*, con el fin de generar una estructura común para las tarifas aduaneras. Aunque fue un proyecto bien desarrollado, no contó con la suficiente influencia como para convertirse en una normalización internacional del comercio.

Es a raíz de ello, que en 1938 la Sociedad de Naciones Unidas basándose en el *Proyecto de Nomenclatura Aduanera*, “publicó el informe de su Comité de Expertos en Estadística titulado como *la Lista Mínima de Mercaderías para las Estadísticas del Comercio Internacional*” (Naciones Unidas, 2006, p. 5), tratando de mostrar las reorganizaciones respecto al comercio internacional. Aun así, los años siguientes a la publicación existieron diversos cambios que permitieron tener una visión diferente y más clara de la clasificación de las mercancías, obteniendo de ello, por parte de las Sociedades de Naciones Unidas una nueva revisión de la *Lista Mínima de Mercaderías*, en el tercer período de sesiones, pretendiendo generar una clasificación más adaptable para todos los países.

Estableciendo en 1950, con ayuda por parte de los gobiernos y expertos consultores, una nueva edición lanzada por las Naciones Unidas, conocida como la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional*, que a partir de ese tiempo se conocería como la CUCI original. (Naciones Unidas, 2006) Para el mes de mayo de ese mismo año, los entes involucrados en la generación de la nueva clasificación invitarían a todos los gobiernos a que fuesen participes en la utilización de la CUCI; causando que diez años después, para 1960, muchos países alrededor del mundo ya tuviesen recogiendo todos sus datos de comercio de mercancías a través del uso de la CUCI.

Aunque habían generado cambios sustanciales y expandido el uso de la clasificación, para el año de 1968, se consideraba pertinente hacer una revisión, puesto que en ese período de tiempo se habían visto cambios en cuanto a la demanda de nuevos productos comercializados por parte de los países y era necesario generar nuevas variaciones, por tal razón en función de darle un nuevo orden, la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas comenzó un proceso de revisarla detenidamente para saber qué cambios era pertinente realizarle.

Sin embargo, a esto se le sumó nuevas consideraciones para tener en cuenta, debido a que los países europeos basaban su nomenclatura aduanera en la Nomenclatura Arancelaria (NAB) e intentar adaptar esto a la CUCI generaba mayor número de subdivisiones de los productos de comercialización internacional. Es por ello que, en el año de 1972, se revisó nuevamente la NAB y se entregó la elaboración de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), para garantizar una relación de doble camino entre los rubros de este y la CUCI.

Definiendo para 1974, con la ayuda de la Secretaría de Estadística y las opiniones de los diversos entes gubernamentales de los países, la aprobación definitiva de la CUCI, Revisión 2. Aunque, esto generaba un mejor orden del comercio exterior de mercancías, las subdivisiones o rubros de la NCCA, que iban relacionadas con las de la CUCI, no eran la mejor opción para algunos, por lo que el Consejo de Cooperación Aduanera llevo a cabo la realización de un nuevo Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), que permitiese facilitar el intercambio de comercio exterior y las estadísticas e información recopilada de las mercancías, y que generará con ello, un nuevo cambio en la NCCA, denominada NCCA Revisada.

Logrando de esa manera, que nuevamente hubiese factores diferenciables entre la CUCI, Revisión 2 y la nueva NCCA Revisada. Por lo que, en el año de 1981, viendo las diferencias entre estos dos sistemas y la nueva integración del SA, la Secretaría de las Naciones Unidas propondría la tercera Revisión de la CUCI, intentando generar una estructura y desarrollo uniforme que cumpliera con características generales sin dejar a un lado lo agrupado en las anteriores revisiones, dándole aval por parte de la Comisión de Estadística en febrero de 1985.

Ocho años después, en 1993 “la Comisión de Estadísticas de las Naciones Unidas declaró la CUCI como instrumento de análisis y ratificó el uso del SA, como parte fundamental de la clasificación del comercio internacional de mercancías ” (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2006, p. 16), pero aunque ya se generaba una homogeneidad en el sistema de comercio exterior, el hecho de que por varias ocasiones el SA tuviese cambios, la Comisión de Estadística considero pertinente

hacer una nueva revisión de la CUCI, para el año 2004, afirmando de esa manera para el año 2006, la nueva publicación de la CUCI, Revisión 4, que aunque había obtenido nuevos cambios, seguía manteniendo la estructura general de la CUCI, Revisión 3, “con el mismo número de secciones, divisiones o grupos.” (Naciones Unidas, 2006, p. 8).

Estructura de la CUCI

La CUCI, Revisión 4 sigue manteniendo la estructura que tenía la CUCI, Revisión 3, a diferencia de que ya no contiene 3.118 rubros básicos, sino 2970.

Está estructurado por 10 secciones, 67 capítulos, 262 grupos, 1.023 subgrupos, 2.970 rubros básicos y 5.206 sub-rubros básicos, los cuales están organizados de esa manera para “facilitar la obtención de cifras globales en cada nivel mediante equipo de procesamiento automático de datos.” (Naciones Unidas, 1986, p. 10) Así mismo, no sólo facilita el ordenamiento de las mercancías, sino que permite a los países adaptarlo según las modalidades que ellos consideren pertinentes, excluyendo productos de la CUCI que no consideran justificables.

Principalmente, las secciones que componen la CUCI, Revisión 4, son:

Tabla 5

Secciones de la CUCI, Revisión 4.

Sección	Título
0	Productos alimenticios y animales vivos.
1	Bebidas y tabaco.
2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.
3	Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos.
4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.
5	Productos químicos y productos conexos, n.c.p.
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material.
7	Maquinaria y equipo de transporte.
8	Artículos manufacturados diversos.
9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Nota. Adaptado de Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2016). Secciones de la CUCI, Revisión 4. (p. 17). Costa Rica. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documetos-biblioteca-virtual/meclasificacioncuci.pdf>

