



Facultad de Ciencias Económicas

MONOGRAFÍA

Previo a la obtención del título de:

ECONOMISTA

Tema:

**Análisis e Incidencia de la masiva importación de automóviles
en la economía ecuatoriana: Período 2001-2006**

Realizado por:

Nadia Mariuxi Ortega Pozo

Miguel Antonio Armijos Pazmiño

Directora:

Econ. Graciela García de Véliz

Guayaquil – Ecuador

2007

Dedico este trabajo fruto de mi esfuerzo de varios años de estudio a mis padres, quienes con su apoyo constante me acompañan en cada momento de mi vida.

Nadia Mariuxi Ortega Pozo

Dedico este trabajo a mis padres quienes nunca desmayaron en alentarme para continuar adelante y me hacen ser cada día mejor.

Miguel Antonio Armijos Pazmiño

Agradezco a Dios, y a mis maestros quienes fueron mi guía en mi vida estudiantil.

Nadia Mariuxi Ortega Pozo

Agradezco a Dios quien me ha brindado la oportunidad de vivir y de llegar a ser cada día una mejor persona.

Miguel Antonio Armijos Pazmiño

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ **3-31**

- 1.1 Antecedentes del comportamiento del Sector Automotriz en la Balanza de Bienes
- 1.2 Los principales países de América Latina que ensamblan o fabrican automóviles para el Ecuador
- 1.3 Los automóviles que se ensamblan en el Ecuador
- 1.4 Principales Compañías relacionadas con el Sector Automotriz
- 1.5 El Sector Automotriz y el Sector Comercio
- 1.6 El Sector Automotriz y el sector Servicios

CAPÍTULO II

2. GENERALIDADES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE AUTOS **32-59** **(2001-2006)**

- 2.1 Los principales concesionarios en el Ecuador
- 2.2 Distribución de ventas por marcas y tipos de vehículos
- 2.3 Las preferencias de los consumidores
- 2.4 La comercialización de automóviles según el país de origen
- 2.5 La carga impositiva sobre un automóvil importado y sus excepciones
- 2.6 El proceso de importación: Marco Legal y Preferencias Arancelarias

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE CIFRAS DE LA IMPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES EN EL ECUADOR: 2001-2006 **60-81**

- 3.1 Análisis de la importación de automóviles en el Ecuador: 2001-2006
- 3.2 Análisis de la venta total de automóviles: 2001-2006
- 3.3 El PIB y el Sector Automotriz: Automóviles 2001-2006
- 3.4 Utilización de las remesas de los migrantes en el Sector Automotriz: Automóviles
2001-2006
- 3.5 Análisis de otros costos por servicios que se generan para el propietario de un
Automóvil

CAPÍTULO IV

4. PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO DEL SECTOR AUTOMOTRÍZ EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA **82-97**

- 4.1 Propuestas para mejorar la participación del sector financiero en el análisis
del Crédito al sector Automotriz
- 4.2 La aplicación de normativas para controlar el ingreso de automóviles a fin de
evitar el exceso de importaciones
- 4.3 Medio Ambiente Vs Importación de Automóviles
- 4.5 Medidas destinadas a combatir la corrupción en: el exceso de pago de matrículas,
falsificación de repuestos y estafas

Conclusiones y Recomendaciones **98-100**

Bibliografía **101**

INTRODUCCIÓN

La presente investigación es de vital importancia para el análisis de la incidencia que ha tenido el sector Automotriz en la Balanza de Bienes del Ecuador a partir del año 2001. La crisis económica y política que atravesó el país entre 1999 y 2000 tuvo un doble efecto sobre el sector automotriz, ya que en principio las ventas cayeron abruptamente debido al cambio de moneda, y a partir del último trimestre del 2000, cuando la inestabilidad política empezó a superarse y la dolarización mejoró la estabilidad económica y la capacidad adquisitiva de ciertos sectores de la población, las ventas de automóviles encontraron una tendencia creciente que todavía se mantiene.

La recuperación de las ventas durante el último trimestre del año 2000 estuvo fuera de todo pronóstico e incluso superó los stocks de la comercializadoras, lo que provocó un desabastecimiento temporal. La demanda tuvo que sujetarse a listas de espera. El año 2001 comenzó con un stock de vehículos agotado, pero con expectativas muy positivas sobre la reactivación de las ventas. Sin embargo, los pronósticos volvieron a fallar y en realidad faltaron vehículos para cubrir la demanda. Este incremento en la venta de automóviles, se atribuyó a tres factores: la liberación de la demanda reprimida durante la crisis, la desconfianza en el sistema financiero que orientó la liquidez de los consumidores hacia bienes tangibles y el crecimiento de las remesas de los emigrados.

Durante los dos últimos años el sector automotor ha experimentado el nivel de ventas más importante de su historia. Hasta 1998, año en que se vendieron 47.985 vehículos, el punto de equilibrio para las ventas se estimaba en 50 mil unidades por año. Aunque ese nivel no había sido alcanzado, se lo consideraba óptimo dado el déficit de automóviles por habitante (1/13 habitantes) con relación a países industrializados (1/3 habitantes) y dada la renovación del parque automotriz que se supone debe suceder cada 7 años.

En el 2005 se alcanzaron las mayores importaciones de los últimos años, llegando a 55.310 unidades. Las expectativas del mercado impulsaron el aumento de las importaciones especialmente de automóviles que crecieron considerablemente.

Pero la importancia que tiene un sector dentro de la economía, o el peso de una actividad económica respecto de la totalidad de éstas, está condicionada a variables adicionales determinadas por el efecto de interrelación entre los sectores económicos. Así mismo, la importancia es relativa en función del tiempo, por las variaciones entre distintas épocas, más aún en un país como el Ecuador donde las fluctuaciones económicas son abruptas y condicionadas a un entorno político, social e internacional convulsionado.

Sin embargo, existen varias formas para medir la importancia de un sector productivo en la economía. Una de las principales formas que plantean los economistas es mediante la estimación del valor agregado generado por la rama de la actividad económica y su comparación con el Producto Interno Bruto.

Por lo antes mencionado pretendemos al desarrollar este tema de gran impacto económico dejar un documento investigativo que aporte las características de un área de la economía ecuatoriana, a fin de que sirva como fuente de consulta y de actuación a todo aquel que lo requiera, por ello, en el capítulo 1 se analizarán los antecedentes del comportamiento del sector automotriz en la balanza de bienes, los principales países de América Latina que ensamblan automóviles para el Ecuador, las principales compañías relacionadas con el sector automotriz y la relación de éste sector con los sectores comercio y servicios.

En el capítulo 2 se hará referencia a las principales concesionarias del Ecuador, las ventas distribuidas por marca y tipo de vehículos, las preferencias de los consumidores, la carga impositiva de un automóvil importado y el proceso de importación.

En el capítulo 3 de la investigación se analizará ampliamente los factores preponderantes que influyeron directamente en la importación de los automóviles en el Ecuador en el período analizado.

Finalmente en el capítulo 4 se plantean propuestas para el desarrollo del sector automotriz en la economía ecuatoriana.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

1.1. ANTECEDENTES DEL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN LA BALANZA DE BIENES

Durante los últimos años, el sector automotriz ha tenido un crecimiento impresionante. Hasta 1998, año en que se vendieron 47.985 vehículos, el punto de equilibrio para las ventas se estimaba en 50 mil unidades por año. Aunque ese nivel no había sido alcanzado, se lo consideraba óptimo dado el déficit de automóviles por habitante (1/13 habitantes) con relación a los países industrializados (1/3 habitantes) y dada la renovación del parque automotor, que se supone, debe suceder cada 7 años¹.

La crisis económica y política que atravesó el país entre 1999 y el 2000 tuvo un doble efecto sobre el sector automotriz. Durante ella, las ventas cayeron abruptamente, llegando a comercializarse apenas 13,5 mil y 18,9 mil unidades por año, respectivamente; es decir, menos de la mitad del promedio de ventas de la última década del siglo pasado (45 mil vehículos por año). Luego, a partir del último trimestre del 2000), cuando la inestabilidad política empezó a superarse y la dolarización mejoró la estabilidad económica y la capacidad adquisitiva de ciertos sectores de la población, las ventas de automóviles entraron en una tendencia creciente, que todavía se mantiene.

La recuperación de las ventas durante el último trimestre del 2000 estuvo fuera de todo pronóstico, e incluso superó los stocks de las comercializadoras, lo que provocó un desabastecimiento temporal. La demanda tuvo que sujetarse a listas de espera. El año 2001 comenzó con un stock agotado de vehículos, pero con expectativas muy positivas sobre la reactivación de las ventas. Sin embargo, los pronósticos volvieron a fallar, y los 45 mil vehículos que se esperaba comercializar fueron insuficientes frente a las casi 57

¹ Diario Expreso, Llegaron los autos del 2007, Pág. 9, 24 de Noviembre del 2006, Guayaquil-Ecuador.

mil unidades vendidas en el mercado local y las 7,4 mil adicionales exportadas a Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia. Este incremento en las ventas de automóviles se atribuyó a tres factores: la liberación de la demanda reprimida durante la crisis; la desconfianza en el sistema financiero que orientó la liquidez de los consumidores hacia bienes tangibles; y, al crecimiento de las remesas de los migrantes, que registraron ingresos por \$1,4 millones en el 2001 (cifra equivalente al 69% de los ingresos por exportaciones petroleras de ese año).

Aunque en el 2002 el optimismo por la recuperación económica se mantenía, los pronósticos esperaron que las ventas volviesen a sus niveles promedios tradicionales (entre 45 y 50 mil unidades por año), una vez que la demanda reprimida en 1999 y el 2000 fue compensada con más de 10 mil unidades adicionales vendidas durante el 2001. Pero una vez más la demanda sorprendió, incrementándose las importaciones, dada la limitada producción nacional disponible. Así, el 2002 registró la mayor cifra de importaciones de la historia (49 mil vehículos) y los 69,3 mil vehículos vendidos, constituyeron un nuevo record de ventas.

Luego de dos años consecutivos de ventas record, las 33 mil unidades vendidas entre 1999 y el 2000 dejaron una demanda reprimida de unas 57 mil unidades que se ha ido cubriendo en los años siguientes. Las cifras del primer semestre del 2003 indicaron que las estimaciones de los empresarios volvieron a apostarle al escenario conservador. Entre enero y junio se vendieron 28,3 mil unidades y se exportaron 7,1 mil unidades. De estas, 11,4 mil vehículos fueron importados y 15,5 fueron ensambladas por las industrias locales: Aymesa (6%), Maresa (10%) y Ómnibus BB (84%). El déficit de 8,5 mil unidades fue cubierto por el stock del 2002. La oferta del sector volvió a quedarse corta, frente a una demanda que parece haber adquirido una dinámica diferente a la prevaleciente antes de 1999.

La demanda reprimida durante la crisis incide positivamente sobre el incremento de las ventas de automóviles, pero no explica el fenómeno en toda su magnitud. Habría que preguntarse cómo de repente en una economía que acaba de pasar por una profunda crisis y con un aparato productivo prácticamente estancado, la gente dispone de recursos para destinarlos al consumo suntuario de vehículos, pues alrededor del 48% de estas importaciones son automóviles y apenas 37% son carros de trabajo (camionetas, buses,

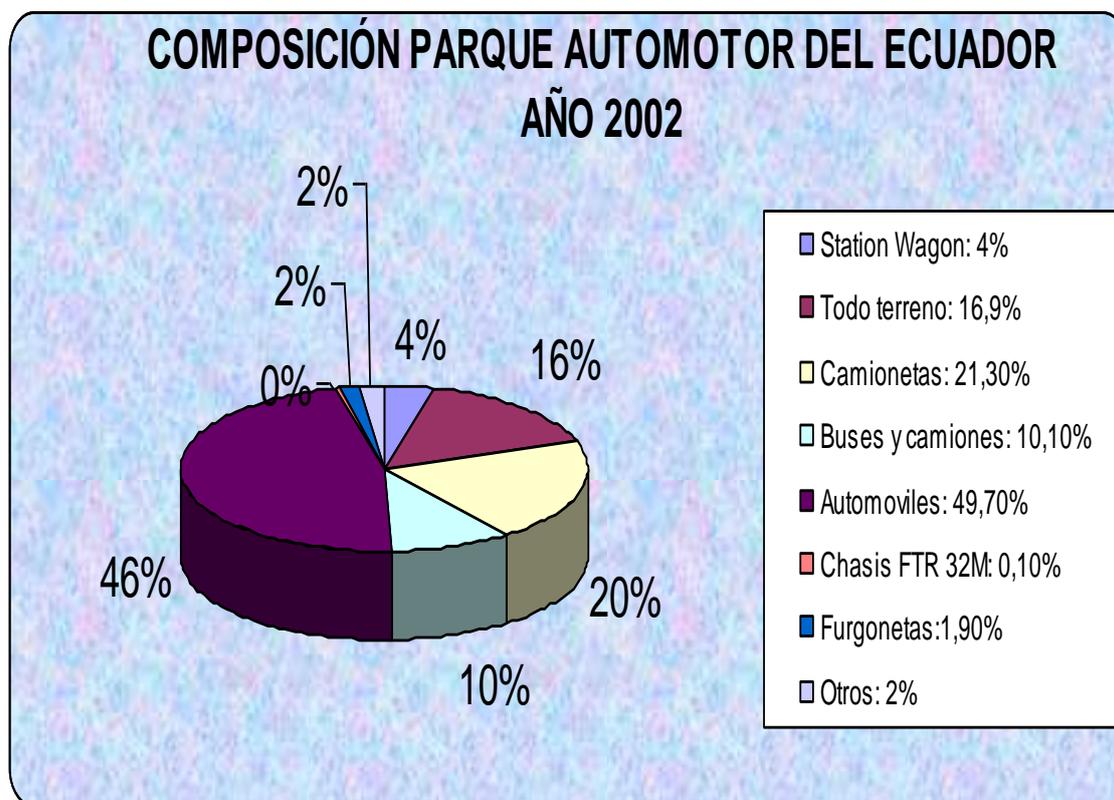
camiones o furgonetas). También es necesario interrogarse, qué tan permanente será esta dinámica o si, por el contrario, se trata de una circunstancia pasajera sin sustento de largo plazo en el sector real de la economía.

La crisis financiera generó desconfianza en la población y cambió sus preferencias, reduciendo su ahorro e incrementando el consumo de bienes tangibles de mediana y larga duración, como automóviles e inmuebles. Tras el descongelamiento de fondos, una gran cantidad de recursos se orientó hacia este tipo de consumo. Además, la dolarización elevó el nivel adquisitivo de ciertos sectores de la sociedad ecuatoriana. La devaluación del sucre de enero del 2000 frenó las importaciones en un primer momento, pero la evolución del tipo de cambio real generó un poderoso incentivo para todo tipo de importaciones, entre ellas las de automóviles. Por último, los ingresos provenientes de las remesas de los migrantes se han incrementado en cerca del 80% en los últimos años, llegando a aportar en el 2002, la cifra de \$1.400 millones. Y en los años siguientes la tendencia parece continuar.

Sin embargo, si el aparato productivo continuara estancado, si la competitividad de la producción nacional no mejorase en el corto plazo, si las tasas de interés se mantuvieran en los niveles actuales y el país siguiera endeudándose en el exterior, las probabilidades de que el sistema monetario soporte las presiones que persistirían en la balanza de pagos serían muy escasas. Aunque parezca paradójico, la reactivación de las actividades económicas ligadas a la importación de bienes, entre ellas, la venta de vehículos que representa 15% del total de las compras externas, está generando las condiciones iniciales de una nueva crisis.

La solución no es dejar de importar vehículos. El problema y su solución residen en el mismo punto: la alta concentración del ingreso. Del total del parque automotor, constituido por unos 930 mil vehículos (Gráfico No. 1), aproximadamente 220 mil se encuentran en Quito (cerca de 24%) y un número superior en Guayaquil; más de 50% del total está concentrado en dos ciudades.

GRÁFICO 1

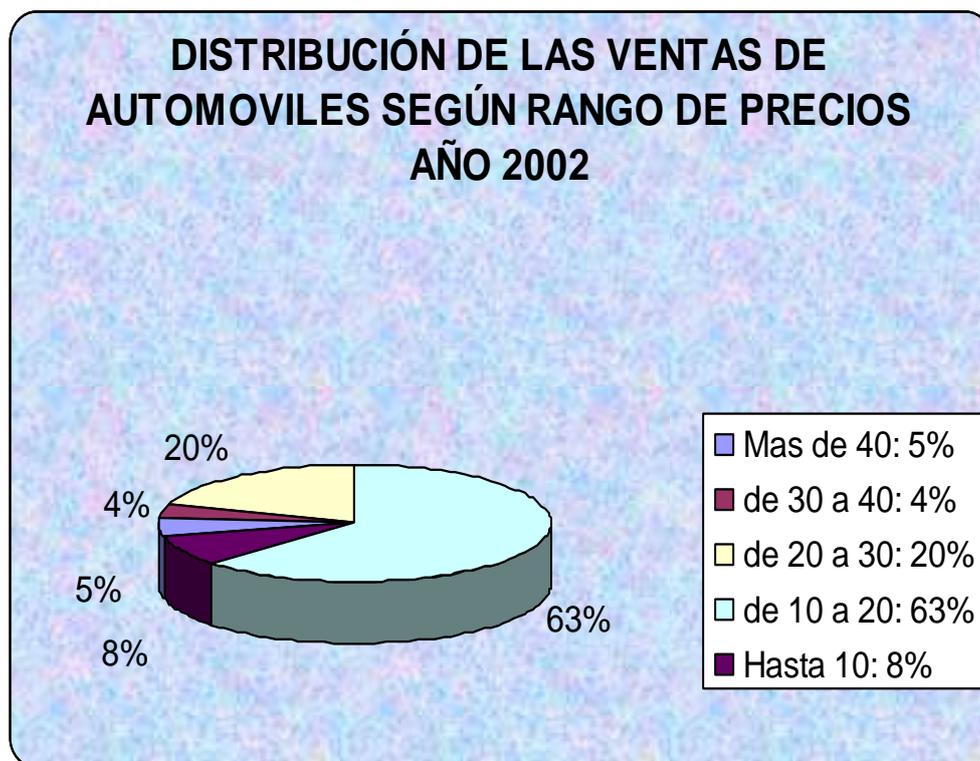


Fuente: AEADI

Elaboración: Los Autores de la monografía

Las ventas de automotores se concentran en los grandes centros urbanos del país, lo que constituye un muy buen negocio a corto plazo. Pero los recursos que se invierten en esas compras no se convertirán en capital productivo, pues son mayoritariamente consumo suntuario de los sectores de altos ingresos de las dos grandes urbes. Esto provocaría escasez de recursos a mediano y largo plazo, lo que impediría que el sector continúe desarrollándose. Si se observa la distribución de las ventas por rango de precios (Gráfico No. 2), el 92% del total de vehículos se dirige a sectores con altos ingresos, menos del 40% de la población. Es decir que los recursos que salen del país para pagar la importación de vehículos, o de paquetes CKD para ensamblarlos en el país, son en su gran mayoría improductivos. Esta fuga de recursos estaría cubriéndose con ingresos extraordinarios: las remesas de los migrantes y por el alto precio del petróleo, que han impedido que se agudice la brecha de la balanza comercial.

GRÁFICO 2



Fuente: AEADI

Elaboración: Los Autores de la monografía

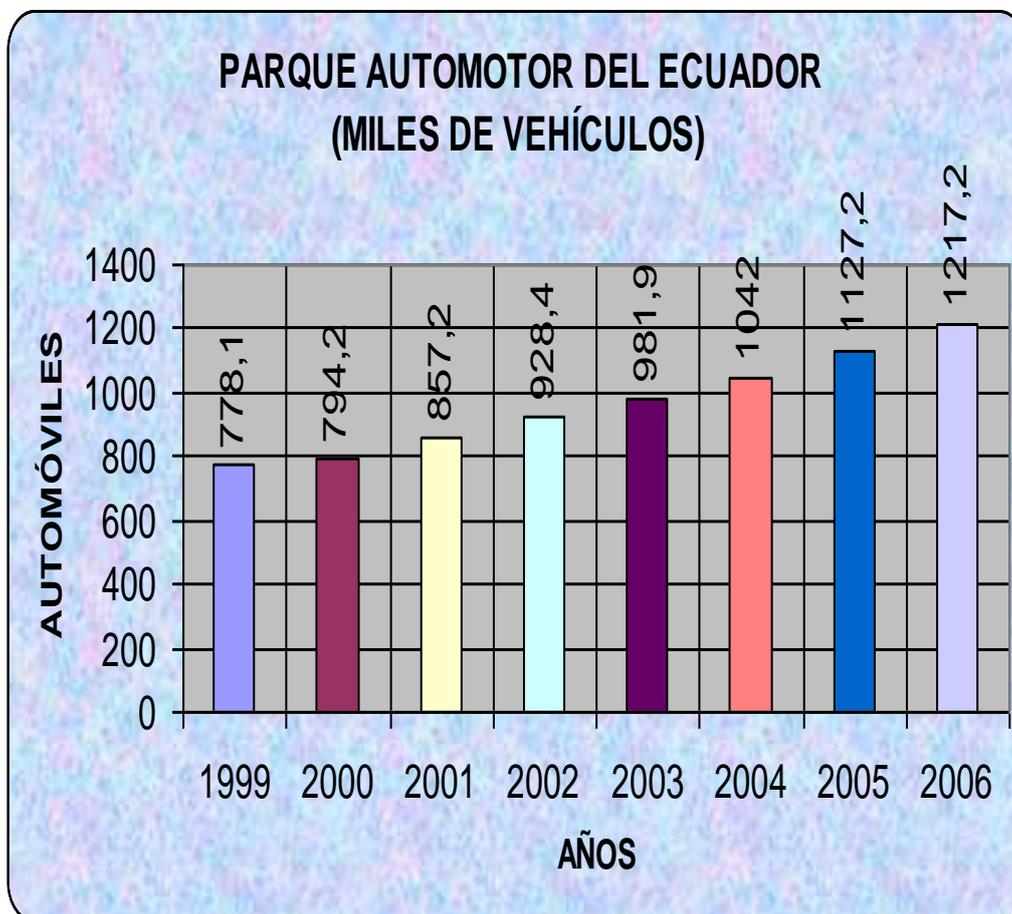
Por lo cual, el crecimiento del sector automotor se está sosteniendo sobre bases más bien frágiles, por lo que se debe desarrollar una estrategia de comercialización que le permita diversificar los destinos de sus ventas hacia urbes de menor tamaño y centros rurales que, al estar más vinculados al aparato de producción, podrán convertir los vehículos en capital productivo que genere recursos para la economía en su conjunto. Esto ampliaría el mercado y aseguraría la reposición de esos vehículos en el mediano plazo, con los que se conseguiría un mercado mucho más sostenible en el largo plazo.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEDE), desde el 2000, año en que apenas se vendió 16.000 automóviles, las ventas han crecido hasta un total de 90.000 vehículos en el 2006². Esta expansión del mercado ha determinado un crecimiento del parque automotor en el país del orden de 7,6% anual en promedio entre el 2000 y el 2006, con lo que este último año, el país tuvo más de 1,2 millones de

² Revista Gestión No. 150, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Diciembre 2006, Quito-Ecuador.

automóviles, es decir 423 mil más que en el 2000 como se muestra en el gráfico a continuación:

GRÁFICO 3



Fuente: AEADI

Elaboración: Los Autores de la monografía

Por otra parte, es importante recordar que, la importación de vehículos en el Ecuador se apertura en 1992, año en el cual se importan 22.825 vehículos de distinta procedencia fundamentalmente de las marcas Toyota (15,32%), Lada (14,83%), Mitsubishi (11,25%) y Ford (9,92%). Para el año 1993, la cifra se incrementa en un 5,66% por efecto de un crecimiento de la demanda de vehículos importados, situación que afectó a la producción nacional de vehículos. El primer repunte importante de las importaciones de vehículos se dio en el año 1994 (66,04%) debido principalmente a que el programa de estabilización económica del gobierno de Sixto Durán Ballén eligió como control inflacionario un mejor manejo cambiario que incluyó que las divisas de las

exportaciones pasen a negociarse en el mercado libre, con un incremento entonces de los recursos para efectuar importaciones. De hecho, en ese año la inflación se redujo al 25,4% y se logra una fuerte posición externa, pues la reserva monetaria supera los 1.700 millones de dólares

La estabilización alcanzada experimenta su primer revés en el año de 1995 cuando se da el conflicto bélico con el Perú. Por efectos del mismo, el gobierno debió asumir un gasto imprevisto muy fuerte que fue soportado con la creación de un nuevo impuesto (Impuesto a la Circulación Vehicular), que tuvo gran incidencia en el mercado automotriz, generando una reducción del tamaño del mercado y con ello una disminución de las importaciones del 31,96% respecto de 1994.

Las incidencias de la inestabilidad política, económica y social luego de la caída de Abdalá Bucarám y con la elección interina de Fabián Alarcón, tuvieron secuelas sobre este mercado. De ahí que las importaciones hayan sufrido disminuciones importantes en 1996 y 1997 llegando a importar en esos años 12.031 y 9.825 vehículos respectivamente. La situación fue tan impactante para el sector importador de vehículos que por primera vez desde la reapertura de las importaciones el número de vehículos producidos para consumo local supera en número a los importados. Esta situación solo se volvería a repetir en los años 1999 y 2000 cuando la crisis llega a sus niveles más graves.

La reactivación del año 1998 fue temporal por efecto del optimismo generado por la elección de Jamil Mahuad. Sin embargo, es muy posible que el repunte más se haya debido al incremento en ventas por demanda represada de los años anteriores.

La secuela de la crisis de estos tres últimos años se ve incrementada por la caída del sistema financiero en el año de 1999, presentando en ese año los niveles más bajos de ventas de vehículos de la última década. La contracción general de la demanda tuvo un importante impacto sobre las importaciones de vehículos, que disminuyeron respecto de 1998 un 85,12%.

El año 2000 trae consigo la dolarización que permite tener algo de estabilidad pero sobre todo brinda la facilidad de contar con una moneda fuerte para las importaciones,

lo que da como resultado un incremento de las importaciones respecto de 1999 de 82,5%.

Durante los dos siguientes años el incremento inusitado que tienen las importaciones (425,75% en el 2001) se debe principalmente a un crecimiento de la demanda de vehículos nuevos.

Más adelante, entre enero del 2002 y septiembre del 2006 el país importó 215.331 vehículos, cifra que da cuenta de la magnitud de la expansión del mercado automotriz de los últimos años. Sin embargo, al parecer en el 2006 se habría detenido el crecimiento de las importaciones que se venía experimentando año tras año desde el 2003 (Gráfico No. 4). Varias marcas han visto caer sus niveles de ventas pero, de todas maneras, las importaciones desde China intentan, poco a poco, ganar un espacio en el ya congestionado mercado nacional.

GRÁFICO 4



Fuente: AEADE, CINAIE.

Elaboración: Los Autores de la monografía

Para los empresarios del sector, el año 2006 sería el último año de récords históricos. De todas maneras, la impredecible demanda de automotores, podría sorprender a todos en el 2007 y superar una vez más las expectativas de los agentes.

Bajo el supuesto de que el sector no creciera como lo hizo hasta el 2006, el escenario futuro de este mercado se presenta mucho más estable. Nadie puede conocer el comportamiento futuro de los consumidores, que en buena medida dependerá de las condiciones políticas que se apliquen: libre mercado, control de precios, impuestos al consumo. Pero, salvo una catástrofe económica incontrolable, como un descenso agudo del precio del barril del petróleo, con su consecuente crisis fiscal, este mercado habría encontrado un nuevo ritmo de crecimiento.

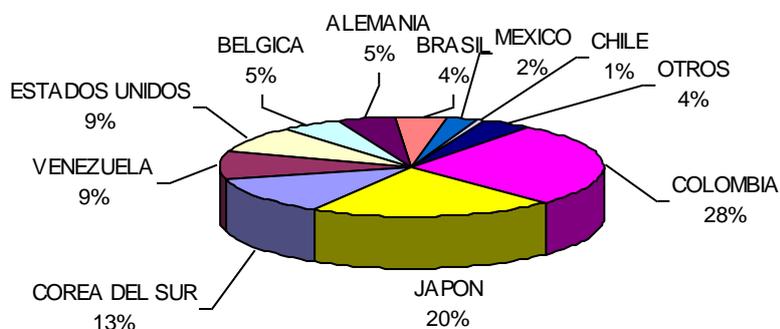
1.2. LOS PRINCIPALES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA QUE ENSAMBLAN O FABRICAN AUTOMÓVILES PARA EL ECUADOR.

La procedencia de los vehículos, es decir el lugar desde donde fueron importados por el Ecuador, ha diferido en los últimos años en función de los acuerdos bilaterales de comercio que el país ha ido negociando. Conforme lo mencionado, se ve un importante crecimiento de las importaciones en dólares, provenientes de Brasil y Chile, mismas que en conjunto alcanzan en el 2003 el 14,24%, de donde se importan varias marcas, principalmente Volkswagen³.

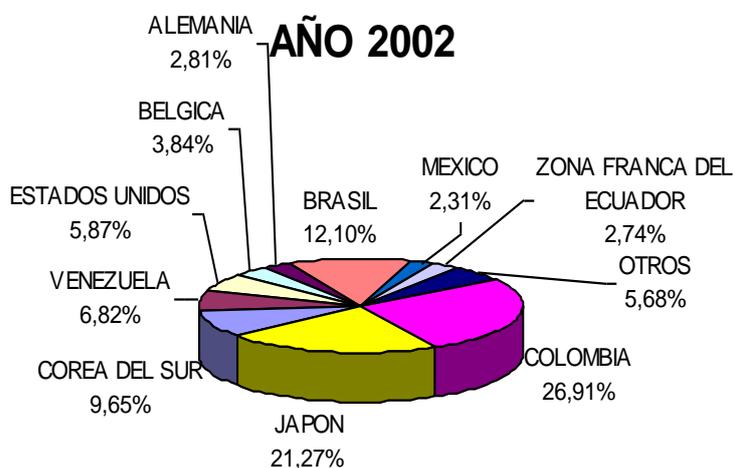
³ Cideider.com/infopaíses/Ecuador/Ecuador

GRÁFICO No. 5

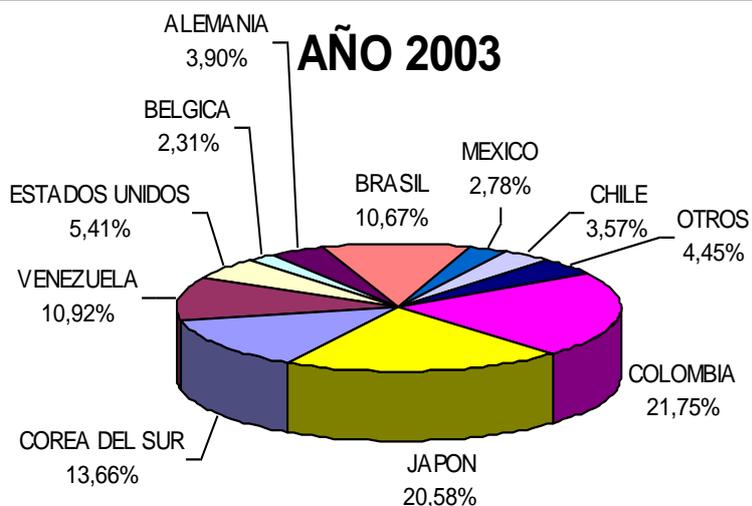
PROCEDENCIA DE LOS VEHÍCULOS IMPORTADOS US\$ CIF AÑO 2001



AÑO 2002



AÑO 2003



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Los Autores de la monografía

De igual manera, las importaciones de vehículos provenientes de Colombia han disminuido por efecto del crecimiento de las importaciones de Brasil y Chile.

Las importaciones provenientes de Japón y de Korea mantienen una participación relativamente estable; sin embargo, las segundas van perdiendo algo de terreno respecto de las Brasileñas, especialmente en vehículos pesados (camiones y buses).

Al analizar comparativamente para el año 2003 la procedencia de las importaciones de vehículos en dólares respecto de las importaciones de vehículos en unidades (Cuadro 1), se observa que tienen en general un comportamiento similar. Se dan ciertas excepciones para países de donde provienen vehículos de un segmento superior que tienen un precio más alto, como es el caso de Alemania de donde se importan vehículos de lujo y Venezuela de donde se importan autos y camionetas grandes. Lo mismo sucede para países de donde se importan vehículos pesados, especialmente camiones, como es el caso de Japón y Estados Unidos.

CUADRO No. 1

PROCEDENCIA DE LOS VEHÍCULOS IMPORTADOS POR TIPO - AÑO 2003						
PAIS	VEHÍCULOS LIVIANOS		VEHÍCULOS PESADOS		TOTAL VEHÍCULOS	
	UNIDADES	US\$	UNIDADES	US\$	UNIDADES	US\$
COLOMBIA	6.505	73.242,85	1.504	15.237,03	8.009	88.479,88
JAPON	2.958	43.167,58	2.316	40.540,12	5.274	83.707,70
KOREA	5.853	43.235,77	734	12.326,11	6.587	55.561,88
VENEZUELA	1.766	42.429,54	84	2.001,59	1.850	44.431,13
BRASIL	3.702	31.233,01	49	12.161,93	3.751	43.394,94
EEUU	412	11.962,07	204	10.030,82	616	21.992,89
ALEMANIA	697	9.328,89	100	6.529,05	797	15.857,94
CHILE	1.108	12.012,39	477	2.513,47	1.585	14.525,86
MEXICO	799	9.199,19	23	2.105,85	822	11.305,04
BELGICA	493	7.473,67	32	1.927,35	525	9.401,02
CHINA	65	1.556,28	70	1.486,46	135	3.042,74
ARGENTINA	239	825,92	2	2.046,91	241	2.872,83
OTROS	713	8.502,07	51	3.729,95	764	12.232,02
TOTAL	25.310	294169,23	5.646	112.636,64	30.956	406.805,87

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Los Autores de la monografía

Como se puede observar en nuestras importaciones de vehículos, Colombia es el país de mayor participación, especialmente los de tipo livianos, que corresponden a Chevrolet, Toyota, Renault, Mazda, Ford y Mitsubishi.

Japón es para el Ecuador el principal proveedor de camiones, de marcas Hino y Mitsubishi, principalmente. De Korea, por el contrario, proceden principalmente vehículos livianos, de las marcas Hyundai y Kia.

Por otra parte, se observa que en los últimos años las estrategias de las marcas internacionales se han orientado por ingresar a los mercados de destino a través de la inversión extranjera directa. El sector automotriz de Latinoamérica, que constituye un mercado emergente para las transnacionales, ha sido en general beneficiado por este mecanismo, que ha llevado a que marcas internacionales tengan presencia en países como Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia, entre otros, motivados por la conveniencia de economías de escala, ubicación, etc. que constituye un factor que ha incidido para que un volumen apreciable de vehículos importados provengan de Latinoamérica.

1.3. LOS AUTOMÓVILES QUE SE ENSAMBLAN EN EL ECUADOR.

El origen del sector automotor en el Ecuador se remonta a los inicios del siglo XX con la aparición de los primeros importadores y distribuidores de vehículos motorizados en las principales ciudades del país. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por el Ecuador, facilitó el nacimiento de la industria de ensamblaje automotriz que se estableció en la Sierra, a fin de impulsar el desarrollo de las ciudades andinas con un marco favorable a través de la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias⁴.

Como bien se ha expresado en algunos foros empresariales y de organizaciones gremiales, el sector automotriz ecuatoriano nació frente a la perspectiva de un gran mercado Subregional, como es la Comunidad Andina de Naciones, conocida anteriormente como Grupo Andino. Este bloque se planteó como meta incursionar en el

⁴ Jaime Ortega Bardellini, Análisis del Sector Automotor Ecuatoriano, Apuntes de Economía No. 50, Dirección General de Estudios, Octubre del 2005, Quito-Ecuador.

mundo industrial automotriz y para el año 1992, en que se levanta la prohibición de importaciones en Ecuador, ingresaron al país una amplia variedad de automotores que crearon una dura competencia a la industria nacional, pero permitió asimismo, la posibilidad al Ecuador de exportar a Colombia y Venezuela.

Esto propició que se establecieran ensambladoras en el país, siendo la primera planta la de la firma Autos y Máquinas del Ecuador S.A., AYMESA, fundada en 1970, que inició sus operaciones a partir del año de 1973. Luego la compañía ÓMNIBUS BB TRANSPORTES S.A., lo realizó el 16 de octubre de 1975, siendo la ensambladora que más ha producido a lo largo de la década del 90 y hasta la actualidad. Otra compañía que incursionó en el sector fue MANUFACTURAS ARMADURÍAS Y REPUESTOS DEL ECUADOR, MARESA, fundada en el año 1976 y que empezó sus operaciones en el año 1979. COENANSA, CORPORACIÓN ENSAMBLADORA AUTOMOTRIZ NACIONAL, fue la última planta ensambladora de automotores establecida en el Ecuador. Esta empresa se ubicó en Manta y pertenecía al grupo Noboa. Comenzó sus operaciones en el año 1991 y dejó de ensamblar en el año 1997.

La comercialización de las unidades ensambladas en el país y de las importadas incidió para que se incrementen los concesionarios automotrices encargados de hacer llegar los vehículos a los consumidores.

Previo a realizar el ensamblaje de vehículos, las empresas ensambladoras nacionales, suscriben contratos de licenciamiento con las firmas internacionales, conocidas como empresas terminales, para que les permitan ensamblar y comercializar en el país sus marcas de automotores. Para el efecto, deben importar los CKD o Complete Knocked Down (Vehículo totalmente desarmado) y completar la unidad vehicular con las piezas y partes de fabricación nacional, las que adquieren a las empresas autopartistas que constituyen sus proveedores nacionales. Pero además, deben importar de otros países así como de proveedores regionales -países pertenecientes a la CAN y que han suscrito el Convenio de Complementación Automotriz- algunas partes y piezas que no son fabricadas en el Ecuador.

El subsector autopartista está conformado principalmente por pequeñas y medianas empresas, cuyo volumen de operaciones depende, en gran parte, de los niveles de

producción de las compañías ensambladoras. Las ramas de actividades vinculadas a la producción de autopartes en la mediana industria, que más se ha desarrollado puede englobar en 5 tipos: La industria del caucho, la industria de la pintura, los fabricantes de frenos con sus elementos accesorios, las ensambladoras de asientos y las proveedoras de tapicería. Por otra parte también participan las ramas de actividad colateral que procesan materias primas o productos semielaborados, para obtener artículos finales o intermedios. La materia prima para la fabricación de autopartes es tanto de origen nacional, como importado.

El notable incremento del sector en el último quinquenio puede explicarse de la siguiente forma. En el año 2005, empresas como Ómnibus BB y Maresa incrementaron su producción en casi 40%, ritmo que no pudo mantenerse en el 2006, que cerró con un crecimiento del 12,9%. Después de su cierre en septiembre del 2004, Aymesa no estuvo inactiva, pues reportó ingresos por \$2,6 millones, por cobros de cartera y ventas de inventario. Para el 2007, con el apoyo del grupo Eljuri, esta empresa reanudará su producción, para ensamblar modelos de la marca Kía (Río y Pregio) y así participar activamente de un mercado de \$1.200 millones por año⁵.

Por lo pronto, la oferta de vehículos ensamblados en el país está dominada por General Motors-Ómnibus BB con una participación de alrededor de 89% entre enero y septiembre del 2006 (las ventas en el 2005 alcanzaron los \$ 446 millones), cifra que confirma su liderazgo indiscutido. Con discreción, Maresa defiende su parcela del mercado y mantiene desde el año anterior una participación de 11%, ampliando su producción de camionetas y reduciendo la de automóviles.

Las ensambladoras aprovecharon el 2006 para fortalecer su participación, asimilando ventajas coyunturales como la eventual exclusión en los TLC andinos de las ensambladoras y el mantenimiento de un arancel de 35% para vehículos importados. Sin este impuesto, el escenario del mercado, sería completamente distinto.

Desde el 2005, GM-Omnibus BB es la única exportadora, al menos mientras Aymesa defina su estrategia en la región andina. Los vehículos marca Chevrolet han abierto

⁵ Ibidem 1

importantes espacios de mercado en Colombia y Venezuela. Mientras en el 2005 se exportaron 13.481 vehículos, entre enero y septiembre del 2006 ya se habían enviado 15.163. Al cerrar este año estas exportaciones crecieron 42% como se muestra en el gráfico a continuación:

GRÁFICO No. 6



Fuente: CINAЕ.

Elaboración: Los Autores de la monografía

Los empresarios del ensamblaje confían en la permanencia de la dolarización, pues eso les permite ampliar, en el tiempo, los créditos comerciales. Un descubrimiento es que parte de los consumidores adquieren vehículos con las remesas de los migrantes, por lo que las estrategias comerciales y de publicidad para todo tipo de consumidores han destinado cuantiosos recursos a la modernización de su infraestructura (plantas para ensamblaje y locales de concesionarios), lo que ha provocado una dura competencia pues todos quieren una posición en el mercado. GM-Ómnibus BB compite en todos los

segmentos y dispone de nueva tecnología para enfrentar a las innovaciones de punta de la industria automotriz, especialmente la asiática.

1.4. PRINCIPALES COMPAÑÍAS RELACIONADAS CON EL SECTOR AUTOMOTRÍZ.

El nivel de importancia estratégica de un sector en la economía de un país en la generación de producción y empleo, se mide por su grado de relación o impacto que tiene con otros sectores. Entre más alto es el encadenamiento hacia atrás -insumos o bienes que absorbe de otros sectores- o hacia delante -producción de bienes o servicios que son utilizados por otros sectores-, mayor importancia o peso, debido a su impacto social y económico, tiene dicho sector que se evalúa, en la economía de una nación.

El sector automotriz cuenta con un marco institucional que coordina el accionar de cada uno de los miembros de la cadena.

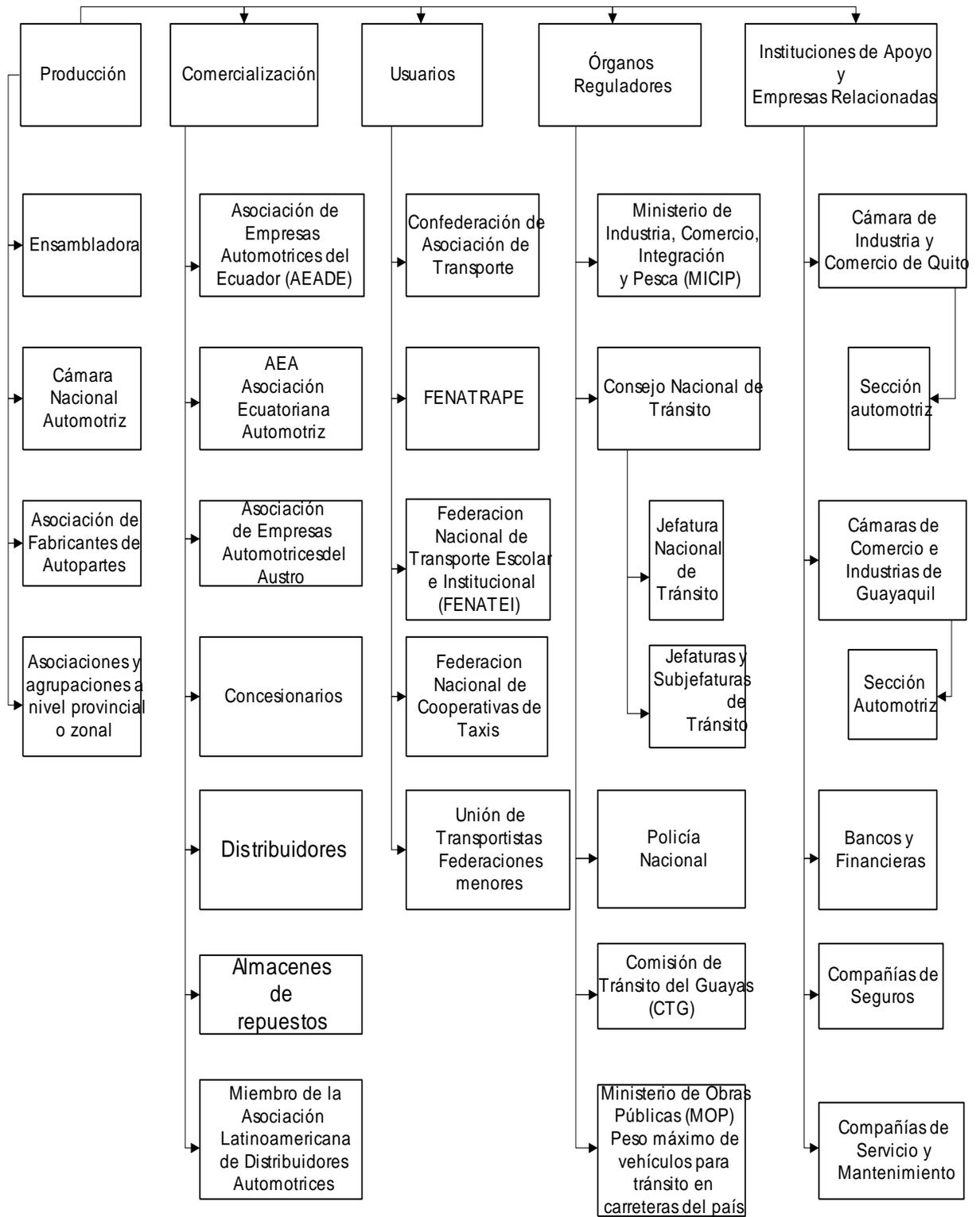
-La Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana, CINAIE, organismo que regula todo lo relativo a la producción automotriz nacional, de acuerdo a las facultades establecidas en la Ley de Fomento de la Industria Automotriz.

-La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE; regula los aspectos concernientes a la comercialización de automotores en el país y participa como miembro de la Asociación Latinoamericana de Distribuidores Automotrices, ALADDA.- El Consejo Nacional de Tránsito.

Participan además otras empresas relacionadas, como los bancos y financieras, así como las compañías de seguro en la compra venta de vehículos, facilitando el crédito a los consumidores y apoyando a la demanda del sector⁶ como se muestra en el gráfico No.7.

⁶ Ibidem 4

**GRÁFICO NO. 7
ESTRUCTURA DEL SECTOR AUTOMOTOR ECUATORIANO**



Fuente: AEADE CINAIE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

1.5. EL SECTOR AUTOMOTRÍZ Y EL SECTOR COMERCIO

A nivel mundial, las empresas terminales, como se denomina a las compañías fabricantes para diferenciarlas de las empresas autopartistas, han adoptado estrategias que contemplan la reorganización de la cadena de valor para adaptarse a los nuevos niveles de rentabilidad que impone las condiciones de la competencia, así como al desarrollo de acciones para fortalecer su presencia en mercados con mayor potencial y adecuar sus estructuras de producción para enfrentar el surgimiento de grandes bloques comerciales en la economía mundial⁷.

Estos bloques comerciales, han coadyuvado a un proceso de regionalización de la industria, siendo un imperativo de las firmas terminales, el establecimiento de una base de producción en cada una de las regiones. Lo que para el caso de inversiones en los países en desarrollo como México, indujo a la generación de centros de producción y abastecimiento de los mercados centrales vecinos. Por otra parte, en el caso de China y MERCOSUR, se procura la captación de mercados emergentes, cuyas decisiones de localización de plantas industriales se tienen que ajustar al tamaño del mercado, así como a la existencia de reglas especiales, contempladas en tales bloques, para el sector.

El establecimiento de empresas autopartistas, que constituyen la industria de apoyo de las firmas terminales, está en función de la ubicación de las plantas terminales en las distintas regiones. Observándose que ante esta realidad, aquéllas, buscan convertirse en “proveedores globales”, sitio que está reservado para determinadas compañías que disponen de tecnología propia, niveles crecientes de venta y liderazgo dentro del mercado, las que debido a la fuerte competencia buscan reducir sus costos y aumentar su eficiencia en logística de aprovisionamiento, toda vez que las partes y componentes de los vehículos constituyen los principales costos del ensamble que oscila entre un 60% y un 70% del costo de producción de un automóvil.

Sin embargo, debido a las necesidades particulares de cada región, como es en el caso de Latinoamérica, las firmas autopartistas adoptan ciertas especificidades, asumiendo el

⁷ Ibidem 3

papel de “proveedores regionales”, estableciéndose en cada país o región con un enfoque de producción complementaria.

El crecimiento del sector automotor obligó a repensar estrategias comerciales y de publicidad, y a destinar cuantiosos recursos para la modernización de su infraestructura. A fin de cautivar al cliente nada mejor que las salas de exhibición de autos, que en definitiva son la carta de presentación de cualquier distribuidor o concesionario, y en cuya construcción, con amplios ventanales y techos de alta tecnología, se han esforzado en los últimos años.

Los elegantes y cómodos showrooms no tienen nada que envidiar a los existentes en Europa o Japón. El nuevo concepto de exhibición, explica la AEDE, se basa en “las sensaciones, los sentimientos, los pensamientos, las actuaciones y las relaciones; los cuales generan experiencias sensoriales, afectivas, cognitivo-creativas, físicas y de estilo de vida, entre el producto y el cliente, asegurando así el consumo leal de la marca y no una sola compra”.

Las comercializadoras coinciden en señalar que se ha hecho una cuantiosa inversión en el mejoramiento de las instalaciones y en brindar al cliente un servicio que va más allá de la venta, asegurando mantenimiento y asesoría técnica. GM-OBB, por ejemplo, modernizó la planta de ensamblaje y creó un centro experimental de vehículos, así como invirtió alrededor de \$25 millones para mejorar la red de concesionarios. La empresa líder del mercado destinó unos \$ 5 millones en el 2003 a publicidad, promoción y participación en ferias. El resto de empresas consultadas invirtió entre \$1 millón y \$2 millones, cada una.

“La competencia exige ser más creativo y redoblar esfuerzos en un mercado cada vez más exigente”, el desafío es sostener el liderazgo frente a la variedad de productos que presenta cada año el resto de marcas, según indica Gloria Navas, gerente de Ventas y Operaciones de GM-OBB.

Pero el cliente ecuatoriano también evidencia una transformación. “Ahora el consumidor es extremadamente exigente, de manera que hay que saber llegar con el producto adecuado y con la configuración específica que la gente quiere”. Los

ecuatorianos ya no compran simplemente por necesidad, sino que valoran tanto los precios como la parte técnica y exigen más requerimientos. Otro aspecto a considerar, son los planes de financiamiento, existe una gran oferta de planes de crédito y una fuerte competencia por dar tasas y seguros convenientes.

Después de la crisis bancaria de 1998 y 1999, en el año 2000 alrededor de 60% y 70% de los vehículos se vendían al contado y apenas un 30% o 40% salían por crédito bancario. Esa tendencia hoy en día es exactamente al revés. GM-OBB por ejemplo, ha tenido muy buenos resultados con la concesión de planes de financiamiento en un máximo de 48 horas, mientras que Autocom ofrece créditos de 1 a 4 años y tasas entre 15% y 16%.

Las empresas automotrices además de invertir grandes sumas en publicidad e infraestructura para sus lugares de venta, ofrecen pruebas de manejo y rendimiento, con el fin de ganar clientes haciéndoles experimentar directamente las mejoras tecnológicas que presentan sus productos. Todo esto se suma a una amplia gama de accesorios, repuestos, servicio técnico, mantenimiento y asesorías de seguros que han mejorado sustancialmente los servicios de post-venta.

Buena parte de los beneficios ofrecidos por las concesionarias tienen relación directa con el ingreso del cliente. Es decir, las estrategias de segmentación de mercados definen cuánto va a gastar el usuario, dependiendo del vehículo que esté dispuesto a adquirir.

La segmentación empieza por la marca del vehículo elegido. Marcas como Land Rover, Mercedes Benz, BMW, Volvo o la recién introducida, Porsche, están destinadas exclusivamente a los estratos de ingresos más altos. En el caso de la clase media, las preferencias se distribuyen en una amplia gama de alternativas, cuya disposición al pago oscila alrededor de los \$ 15.000.

Con ventas cercanas a las 50.000 unidades en conjunto, marcas como Chevrolet, Hyundai, Volkswagen, Mazda y Toyota afianzan sus estrategias de ventas. Los vehículos más vendidos hasta el 2005 fueron los Chevrolet de la gama más económica, es decir Corsa y Spark, y las camionetas Luv y Luv Dmax. En otros segmentos el éxito de Chevrolet es más relativo; vehículos como Hyundai Terracan o Tucson, Volkswagen

Gol y las camionetas de la serie B de Mazda obtuvieron importantes participaciones de mercado. En el 2006 la competencia se ha vuelto más reñida, ya que muchas marcas ya establecidas están empezando a diversificar su oferta, como la alemana BMW, en el caso de vehículos Premium, o la coreana KIA para los vehículos de costos más bajos.

Otro factor importante es el precio, el cual ha fluctuado en beneficio de los consumidores: varios tipos de vehículos han bajado, haciéndose más accesibles; también se ha introducido modelos más económicos. Con el apoyo de las entidades del sector financiero que buscan una mayor captación de usuarios para sus servicios, se ha logrado condiciones crediticias impensables hace solo tres años. Las estrategias usadas para la facilidad en la obtención de créditos se basan especialmente en la distribución de pagos a plazos que, en algunos casos, llegan hasta los 60 meses.

Los concesionarios han actuado eficientemente para captar gran parte del poder adquisitivo de quienes tienen ingresos suficientes como para destinar como mínimo \$200 al mes durante cinco años para pagarse un vehículo nuevo de la gama más económica, o para ahorrar la cantidad requerida por los vendedores para “entradas” que por su descenso ya no son las barreras que fueron antes de la estabilidad monetaria.

Por otra parte, para la comercialización de los automotores tanto nacionales como importados, sólo puede ser realizada a través de los concesionarios autorizados, que son utilizados como barreras comerciales por las empresas ensambladoras en el segmento de distribución. Tales concesionarios o distribuidores cumplen un rol estratégico al momento de poner en práctica distintos mecanismos de mercadotecnia para impulsar la venta de vehículos. Se constituyen en intermediarios entre el productor, el importador y los consumidores. Canalizan el crédito al sector automotriz, incentivan la demanda a través de estrategias de marketing operativo, brindan servicio de postventa, comercializan las unidades vehiculares, influyen en los precios.

Asimismo, dichos concesionarios absorben las variaciones de la demanda, almacenando el exceso de inventarios y fomentan la libre competencia. En el caso de vehículos importados, previo a la concesión para distribución de sus unidades vehiculares, las empresas terminales establecen los volúmenes mínimos de venta mensual y las comisiones que se pagarán, dependiendo del tipo o modelo de vehículo. Por otra parte,

algunos concesionarios son propiedad de las ensambladoras, las que además tienen sus propias financieras como es el caso de General Motors a través de su empresa GMAC concede crédito directo a los consumidores para facilitar la venta o en su defecto mantienen convenios con Bancos e Instituciones Financieras y de Seguros para facilitar la venta de sus automotores.

1.6 EL SECTOR AUTOMOTRÍZ Y EL SECTOR SERVICIOS.

En el sector automotriz juegan un papel importante las empresas de servicios, entre ellas las compañías de seguros de las cuales se tratará en ésta sección. Cuando los clientes adquieren un vehículo nuevo, los concesionarios le sugieren adquirir un seguro. Sin embargo, pocos son los que lo adquieren, ya que no desean efectuar un desembolso extra, que idealmente debiera mantenerse como un gasto, y no como una inversión, para que nunca suceda un imprevisto que haga cobrar una póliza.

Las instituciones financieras que otorgan créditos, obligan a los compradores a suscribir un contrato con una compañía de seguros. Pero no hay forma de obligar a quienes los compran al contado. Sin embargo, más allá de hacerlo como un requisito, lo mejor sería que esta obligación legal sea a la vez un hábito de las personas, interesadas en proteger sus bienes, como se estila en otros países.

En Ecuador, uno de los problemas es la falta de conciencia y responsabilidad, que hace que buena parte de la ciudadanía no tome medidas para evitar riesgos por sí sola y necesite que le obliguen a hacerlo; otro es la debilidad de la estructura legal. Desde hace casi once años, exactamente a partir del 2 de agosto de 1996, permanece en un amarillento ejemplar del Registro Oficial, como letra muerta, una modificación a la Ley de Tránsito, que obliga a las empresas de transporte terrestre, al sector público y a los dueños de vehículos de servicio masivo y particular a contar con un seguro de responsabilidad civil contra terceros.

La ley es incumplida porque no existe un reglamento que permita llevarla a la práctica y el proyecto debió haber sido elaborado y empujado por el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre (CNT).

El objetivo de instaurar un seguro obligatorio de autos, es permitir que todos los ciudadanos que se movilizan en las carreteras cuenten con un respaldo frente al riesgo de accidentes de tránsito. Así, la aseguradora se encargaría de cubrir los gastos médicos e indemnizar a los afectados o a sus familias en casos de muerte, lesiones corporales causadas a las personas, así como por los perjuicios materiales ocasionados.

En las principales ciudades, la posibilidad de que ocurra un percance en las vías es mayor si se toma en cuenta que uno de cada 15 ecuatorianos tiene un vehículo; en Quito, la relación es de ocho a uno, inferior a Nueva York, de uno a uno, pero superior al promedio de América del Sur, de 17 a uno.

En el país, el parque automotor ya sobrepasa el millón de vehículos. En Pichincha se vende 50% de los carros; en Guayas, 22%; en Azuay y Tungurahua, 7% en cada una; en Imbabura, 4%; en Manabí, 2%; y el resto de provincias se distribuye el 8% restante, según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.

Alberto Viteri, maestro del Instituto de Postgrado en Circulación y Transporte de la Universidad Central, considera que por lo menos, los gremios del transporte deberían contratar un seguro obligatorio y dejar las excusas. Critica a las aseguradoras que no trabajan con taxistas porque los ven como un riesgo agravado (ruedan todo el día y están más expuestos a accidentes y robos). “Es una situación miope, porque por el volumen de autos destinados al servicio público (solo en Quito hay 8.700 taxis legales) a la larga harán un buen negocio. El riesgo siempre existe, por eso se llama “seguro”, y deben correrlo. En otros países, como Brasil y Argentina y mucho más en EEUU, no se extienden matrículas, sin antes verificar el contrato con una aseguradora.

En el Ecuador, buena parte de las aseguradoras, en especial las más grandes, no aceptan autos con más de diez años de fabricación, hecho que se extiende al parque de servicio público. Coopseguros, sí asegura taxis nuevos, que al menos durante sus primeros tres años están en buenas condiciones. Aunque, según indicó uno de sus asesores comerciales, por el momento revisan las condiciones para no dejar desprotegido al sector y para no exponerse, pues “esas unidades son más susceptibles al riesgo por el uso y la improvisación a la hora de repararlas.

Coopseguros, como otras compañías, acepta vehículos de más de diez años, a tasas más altas. Pero hay rebajas para las cooperativas de taxis y para clientes corporativos, cuando se concreta el negocio con varios miembros.

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el mercado existen 40 compañías de seguros y dos de reaseguros, 38 en la rama de autos. Es cuestión de tomarse el tiempo para revisar algunas ofertas y hacer las preguntas más descabelladas a las compañías o a un asesor, antes de firmar un contrato, para luego manejar en paz, porque ya no estará solo al volante, sobre todo a la hora de asumir un riesgo. A continuación se muestra una consulta con 5 empresas aseguradoras y lo que éstas ofrecen:

**CUADRO NO.2
CONSULTA A PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN EL ECUADOR**

Preguntas	Seguros Colonial (Pablo Camacho)	Seguros Equinoccial (Armando Pesantes, director Comercial)	Aseguradora del Sur (Rodrigo Cevallos, Área Comercial)	Seguros Integral (Juan Jose Rivadeneira, Gerente Regional)	Seguros Sucre (Wladimir Aguirre, Asistente de Gerencia)
¿Hasta de qué año debe ser un vehículo para que ustedes acepten asegurarlo?	10 años de uso	Depende del estado del auto y de la marca (si está descontinuado o no), sin embargo, generalmente es de hasta 10 años para la cobertura completa y de hasta 15 años únicamente por pérdida total (robo y choque)	Máximo 10 años de antigüedad.	Dentro de nuestra compañía, hemos diseñado productos diferenciados por la edad del vehículo. Podemos ofrecer pólizas muy completas para vehículos de hasta 10 años de antigüedad en adelante, las cuales tienen, entre otras coberturas, responsabilidad civil y accidentes, también productos de cobertura de pérdida total.	Nosotros por política usualmente aseguramos vehículos de hasta 8 años, pero preferimos vehículos nuevos. No aseguramos taxis ni vehículos de transporte público.
¿Cuál es el precio de la prima anual de un vehículo valorado en \$7.500?	292.5	315(*)	337.5	300 (**)	366.27 (***)
Valorado en 10.000	390	420	450	400	487.98
Valorado en 15.000	585	630	675	600	733.66
Valorado en 20.000	780	840	780	800	884.35(por el valor con dispositivo de rastreo)
¿Cuál es el plan de financiamiento?	Hasta 12 meses con intereses; 3 y 6 meses sin intereses	El financiamiento puede ser con tarjeta de crédito a 3, 6, 9 ó 12 meses con intereses o con débitos de ciertas instituciones financieras o de tarjetas de crédito con una cuota inicial de 15, 20 o 30% y hasta 6 meses la diferencia.	Puede pagar en letras o cuotas, pero desde el primero de julio del 2005 entramos a formar parte de la Central de Riesgos, por tanto todos los clientes morosos tendrán castigos, lo recomendable es pagar con tarjeta de crédito	Ofrecemos un sinnúmero de planes de pago: al contado, tres pagos iguales sin intereses, financiado a 6 y 8 pagos mensuales, débito bancario hasta 10 pagos y también el diferimiento con cualquier tarjeta de crédito (3, 6, 9 y 12 meses).	-3 pagos iguales sin intereses -6 pagos iguales con intereses -Con tarjetas de crédito hasta 12 pagos con los intereses propios de cada tarjeta.
¿Qué cubre este monto?	Es un producto todo riesgo, cubrimos	La cobertura todo riesgo cubre: pérdida parcial o	El valor de la prima que se le cobró cubre el total	Depende del plan	La póliza que ofrecemos es una póliza de riesgos

	<p>todo. Dependiendo del producto se asigna valores a cada una de las coberturas.</p>	<p>total por daños (choques y robo); responsabilidad civil de hasta \$10.000 por evento; muerte accidental por hasta \$3.000 por ocupante. Y gastos médicos de hasta \$1.500 por ocupante.</p>	<p>del valor del auto, es decir, si aseguró un vehículo de \$10.000 le pagarán de prima \$450, y la obligación de la aseguradora también será de hasta los \$10.000. Le cubre cualquier daño o robo al auto, excepto daños mecánicos por mantenimiento o cuando se infringe la Ley de Tránsito, o al mentir al seguro. Además, cubre los daños a terceros (responsabilidad civil) hasta \$12.000 y los accidentes que sufran los ocupantes que están dentro del vehículo. Más un auxilio mecánico en todo el Ecuador y países del Pacto Andino.</p>		<p>nombrados, no una póliza de todo riesgo; bajo esta figura la póliza cubre: choque, vuelco, incendio y/o rayo, explosión robo total, robo parcial, hurto, motín, huelga, rotura de vidrios, daño malicioso, daños en caminos no entregados oficialmente al público, daños producidos en puentes y gabarras. Adicionalmente a estas coberturas se incluyen en la pólizas coberturas como responsabilidad civil (hacia terceras persona y bienes), hasta \$5.000 y \$8.000 sin costo, también coberturas por muerte de conductor y ocupantes hasta \$2.000 por cada una y cobertura de reembolso de gastos médicos ocasionados por el accidente igualmente para conducir y ocupante hasta \$1.000. Se incluye en nuestra póliza coberturas para asistencia del vehículo en caso de accidente o avería y se otorga cobertura para air bag, accesorios adicionales y equipos de música hasta un 10% del valor asegurado del vehículo.</p>
<p>¿Qué servicios ofrecen dentro del paquete? ¿Por qué un cliente debe escogerlos?</p>	<p>Ofrecemos guardián, servicio de asistencia vehicular, cubre remolque por daño de choque, falta de gasolina, llanta baja, entre los más importantes. Colonial es la única compañía de seguros que tiene un departamento especializado en el manejo de vehículos; tanto para la emisión de una póliza como para la atención de un siniestro. Tenemos un centro de atención rápido, donde los clientes se</p>	<p>Equinoccial a parte de su solvencia, trayectoria y excelente servicio, ofrece dentro del plan: cobertura Pacto Andino (excluyendo daños a terceros);servicio de asistencia total (mecánica, grúas, etc.); deducible (valor que asume el asegurado en cada reclamo); descuento en el deducible en caso de que el cliente lleve el auto a talleres designados por la compañía en caso de choque; autorización inmediata en reparaciones de hasta \$1.000 en los talleres</p>	<p>Todas las aseguradoras le venden una póliza de vehículos, nosotros le vendemos un producto de vehículos con varios valores agregados únicos en el país. Nuestro producto se llama Autotal.</p>	<p>Sulamérica garantiza seriedad, honestidad, respaldo y calidad de servicio.</p>	<p>El valor intangible del servicio es fundamental para nosotros, hemos creado un área de retroalimentación del servicio que ofrecemos a través del teléfono y página web, con la posibilidad de que el cliente presente sus quejas y comentarios. Nuestras políticas son claras y el mejor plus que ofrecemos es nuestra calidad, sin embargo dentro del producto se encuentran ventajas como la elección del cliente del detalle de su preferencia.</p>

	acercan con el vehículo siniestrado y tiene una orden de reparación en 15 minutos. Además convenio con la red más grande de concesionarios a nivel nacional con las principales marcas del país: 14 oficinas a nivel nacional	designados por la compañía, en caso de choque; cobertura para el dueño de la póliza por muerte accidental dentro del vehículo de hasta el valor asegurado del mismo. Y 72 horas para el pago del reclamo, luego de documentado el mismo, entre otros valores agregados.			
¿Cuáles son los clientes o candidatos “asegurables”, tienen un perfil de usuarios ideales y riesgosos?	No existe un límite para los clientes, todos pueden ser asegurados.	Los clientes asegurables son los propietarios de vehículos livianos, de uso particular, que además tengan los documentos en regla (licencia y matrícula), cuyo vehículo esté en buen estado de mantenimiento y dentro de los años de fabricación mencionados antes.	No	No	El contrato de seguro tiene una esencia de “buena fé”, al ser bajo ese esquema no se puede analizar con profundidad el riesgo moral de los clientes. El perfil obviamente es tener clientes honestos, pero es difícil determinar eso. No existe límite de edad estipulado dentro de la póliza, mientras el cliente tenga la documentación reglamentaria para conducir puede acceder a una póliza de vehículos.
¿Cuáles son las exclusiones por las cuales no se restituye a un asegurado el dinero pactado...?	Infracciones de tránsito, estado de embriaguez.	Infringir las leyes de tránsito, manejar en estado de embriaguez o bajo la influencia de otras drogas, utilizar el auto en forma diferente detallada en el contrato (para taxi o carga). Accidentes que se produzcan cuando el vehículo tiene sobrecarga o no está en condiciones de circular (sin aceite o agua en el motor).	Estado étlico, engañar u ocultar información, confiscación, entre otras.	Mala fé, falsa declaración, ebriedad o estar bajo el efecto de sustancias psicotrópicas y estupefacientes y daños mecánicos por desgaste.	Las principales exclusiones de póliza son: daños ocasionados por guerra declarada o no, por terrorismo, fenómenos de la naturaleza. Multas o cualquier otra pena que impongan las autoridades; defectos o fallas mecánicas (no se cubre la causa pero si el efecto). Rotura de llantas (no se cubre la causa pero si el efecto).
En qué casos los clientes hacen uso del seguro con mayor frecuencia: ¿en robos o en accidentes de tránsito?	Choques parciales en un 65%	La mayor cantidad de reclamos se produce por accidentes de tránsito.	Robos parciales: 40% Accidentes: 45% Robos totales: 15%	Sin respuesta	Los clientes se deciden más a contratar un seguro por los robos tanto de accesorios como de todo el bien; los accidentes personales, si bien no son menos comunes y frecuentes, pueden con mayor certeza ser prevenidos.

(*)Estos valores aproximados son anuales y sin impuestos para la cobertura de todo riesgo.

(**)Pero todo depende de la antigüedad del vehículo, ya que dentro de nuestras políticas manejamos un esquema de tasas por año de fabricación y por plaza de movilización (región del país donde se moviliza el dueño).

(***) Aunque la técnica indique que siempre se debe tener datos adicionales de los clientes y sus vehículos para la determinación del costo del seguro. Estos son precios referenciales.

Según Walter Spurrier, en el tema de los seguros, los vehículos significan el mayor ramo, con \$ 122 millones⁸. Según Spurrier, las compañías líderes en este ramo son Colonial (12% de participación en el mercado), Equinoccial (11,5%), Aseguradora del Sur (11,3%), Bolívar (9,6%) e Integral (8,7%). El mayor incremento en participación en el mercado en el 2004 correspondió a Sul América, Seguros Unidos, Hispana y Río Guayas.

En términos generales, todas las compañías de seguros ofrecen lo mismo. La diferencia está en el trato que le dan a la hora de acceder a servicios extras como auxilio mecánico inmediato y otros. A veces, es bueno escuchar la experiencia de los amigos, pero tener en cuenta que quizá ellos tienen otra actividad y por ello tal vez le dan otro uso al auto y tienen otros riesgos.

Algunas compañías se niegan a asegurar vehículos con más de diez años, porque consideran que pueden tener mayores posibilidades de sufrir una falla mecánica y por lo tanto presentan mayor riesgo de accidentes. Sin embargo, en la práctica, las estadísticas de accidentes muestran que la gran mayoría de éstos (más del 80%) se debe a causas diferentes a problemas mecánicos. Esas otras causas pueden ser la edad del conductor (los jóvenes entre 18 y 25 años son el grupo de mayor riesgo), la falta de pericia, el exceso de velocidad, fallas en el diseño de las vías y de la señalización, falta de control de la velocidad por parte de la Policía. En ese sentido, previo a conceder un seguro para vehículos mayores de diez años se debe examinar las características de funcionamiento del mismo, pero el mayor cuidado debe ejercerse en cuanto a quién maneja el vehículo.

Respecto a la vida útil de los carros, esto tiene que ver con la evaluación económica del automotor. Es decir, un vehículo es como un proyecto, que tiene una rentabilidad durante la vida del proyecto y luego un valor residual al final.

Los costos de un vehículo son: la inversión inicial (precio más impuestos); gastos de operación (gasolina, llantas, lubricantes, lavado y todo lo relacionado con el uso del vehículo directamente); mantenimiento (repuestos y mano de obra) y otros costos como matrículas, seguros, etc.

⁸ Revista Gestión No. 135, Editorial: Dinediciones, Imprenta Mariscal, Septiembre del 2005, Quito-Ecuador.

Normalmente, la gente percibe lo que se llaman “costos de bolsillo” (gasolina y aceite) y tiende a ignorar el resto (la inversión en el vehículo y los gastos de mantenimiento). El dueño del vehículo piensa que la vida útil está relacionada con el problema de si funciona o no funciona. Esto no es así: desde el punto de vista económico se debe ver cuánto cuesta el funcionamiento. Por ejemplo, los costos de mantenimiento de un vehículo en el año cero (al inicio) son como uno, pero al año nueve son como diez, es decir que el vehículo pasa más tiempo en el taller (sin beneficio) y con costos de reparaciones. Entonces, la vida útil del vehículo es una vida útil económica.

Por otra parte, otras compañías que prestan servicios directos al sector automotriz son los bancos y las sociedades financieras. El crédito otorgado a los compradores, es uno de los factores que reviste mucha importancia en el sector automotriz ecuatoriano, por cuanto facilita la venta, estimulando la demanda⁹.

Luego de la crisis del año 1999 los bancos no concedían crédito a sus clientes porque consideraban que recién se comenzaba a estabilizar la economía, observándose que en su mayoría las ventas se efectuaban de contado en un 90% y sólo un 10% aproximadamente se realizaban a crédito. En el año 2002, el crédito a través de bancos y financieras, que trabajan algunas de ellas como socios de las marcas, se lo concedía a una tasa del 16% y otras instituciones prestaban al 18 % y por lo general a 36 meses plazo con un 30% o 40 % de entrada.

Este sector registró un nuevo récord en ventas, estimulado por el aumento de los créditos para vehículos y una demanda represada de años anteriores. A este costo, había que sumar los recargos por comisión y otros impuestos que cobran los bancos según el desglose respectivo obtenido en encuestas del Banco Central. Asimismo, era necesario tomar en cuenta el costo del seguro, que por lo general representaba un 5,5% del monto del precio del vehículo y que es un requisito que solían pedir los bancos para conceder crédito.

En el año 2003, según la AEADE, aproximadamente, el 30% de las ventas de vehículos nuevos fueron financiadas por instituciones financieras y el 35 % correspondió al

⁹ Ibidem 4

crédito directo otorgado por las concesionarias y empresas especializadas en el financiamiento de vehículos.

Considerando que se vendieron un total de US \$ 1.027 millones, el volumen total de crédito fue de US \$ 667 millones. A partir del 2004 hasta el 2006, las condiciones de financiamiento fueron más favorables para los consumidores, en cuanto a plazos y cuotas de entrada exigidas por los proveedores del crédito. La tasa de interés se ubicó en 15%, y las casas comerciales ya no requerían el 30% sino sólo el 25%, todo lo cual hizo que se sobrepasaran las expectativas de ventas del sector.

CAPÍTULO II

GENERALIDADES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE AUTOMÓVILES (2001-2006)

2.1. LAS PRINCIPALES CONCESIONARIAS EN EL ECUADOR.

En la actualidad, el sector automotriz ecuatoriano está compuesto por ensambladoras de vehículos, fabricantes de autopartes, productores de carrocerías y las comercializadoras o concesionarias; de esta forma, se presenta como una organización industrial coordinada y bastante eficiente. Así, se ensamblan automóviles, camionetas, vehículos de doble tracción, station wagon, autobuses y camiones.¹⁰

A partir del año 1992, se levantaron las restricciones a las importaciones de vehículos, lo que benefició a los consumidores nacionales, que disponían de una mayor variedad de marcas y modelos que no se ensamblaban en el Ecuador, aunque a su vez implicaba una salida de divisas del país. El libre comercio de vehículos introdujo una competencia para la industria ecuatoriana del ensamblaje automotriz, que se caracterizaba por ser una de las más protegidas desde sus inicios.

En opinión de representantes del sector automotriz, con la dolarización de la economía ecuatoriana en el año 2000 y la gradual estabilidad económica, se comenzó a recuperar el sector automotriz en general, incentivado además por la disponibilidad de recursos provenientes de las remesas de los emigrantes, los que se aplicaron en parte a la compra de vehículos, constituyéndose en un factor permanente en los años 2002 y 2003, lo que se traduce en un mayor volumen de importaciones, a fin de atender la demanda represada de los años anteriores.

El total de importaciones del país, en valor CIF por el año 2003, fue de US \$6.534'404.000, por lo que las importaciones de vehículos representaron el 8,65%. Sin embargo, se debe anotar que el sector automotriz no sólo importa vehículos sino también, autopartes y repuestos que aumentan significativamente el referido porcentaje afectando negativamente la balanza comercial del sector. El total de vehículos

¹⁰ Ibidem 3

importados durante el período 1992 – 2003, ascendió a 308.645 unidades, mayor que el volumen de vehículos ensamblados en el país, que llegó a 293.583 unidades, por lo que contribuyeron en mayor proporción a la conformación del parque automotriz, más aún considerando que el 24% aproximadamente de lo producido, es decir 70.460 unidades, se destinaron a la exportación, de lo que resulta un stock total de 531.768 unidades, las que en un 60 % aproximadamente fueron importadas. Ello confirma la tendencia de de la demanda cuya preferencia es hacia vehículos importados, en vez de los nacionales, pese a que los aranceles de los de origen “extra zona” han elevado sus costos y por ende los precios de venta.

En cuanto a las empresas comercializadoras o concesionarias más importantes en el Ecuador se pueden mencionar las siguientes:

Casabaca S.A., fundada el 13 de Junio de 1959 por la iniciativa de Juan Francisco Baca Proaño y sus hijos Gonzalo y Fausto Baca Moscoso, quienes deciden hacer contacto con una empresa totalmente desconocida en el país: Toyota Motor Sales. La calidad de los vehículos convenció a los empresarios a conseguir la representación para el Ecuador. Casabaca asegura que esta marca Japonesa ha ganado prestigio con ofertas para todos los gustos. Oficinas en Quito, Ibarra, Ambato y Guayaquil, entre otras ciudades, ofertan vehículos desde \$11.200 hasta \$89.000, es decir, para todos los estratos económicos. Los modelos Hilux y Corola tienen muy buena acogida. Los autos que se comercializan en Ecuador llegan desde Argentina, Colombia, Venezuela y Japón.

Tomebamba S.A., creada en 1964 por cinco empresarios cuencanos liderados por Guillermo Vásquez Astudillo. Esta importadora se caracterizó por la distribución y comercialización de marcas consideradas líderes a nivel mundial, no sólo de vehículos sino también de otros productos.

Estas dos empresas, Casabaca S.A. e Importadora Tomebamba, se convirtieron en las representantes oficiales de Toyota en el Ecuador, abriendo cada una por su lado o en mutuo acuerdo, concesionarias y talleres autorizados en las principales ciudades del país.

General Motors-Ómnibus (BB), cuenta con una red consolidada de concesionarias, con 20 franquicias y 47 puntos de ventas de 48.000 unidades, de las cuales 22.000 son automóviles. La gama de productos nacionales abarca automóviles, camionetas, vehículos todo terreno y buses. Cerca de 40 modelos se venden en todo el país, siendo la línea Corsa Evolution la favorita de los consumidores, también son muy conocidas la camioneta Lux, el todo terreno Gran Vitara y el automóvil Astra. En carros importados de pasajeros es Spark el más económico, desde \$11.000.

Quito Motors, con 25 años en el país, tiene exclusividad en el manejo de la línea Ford a través de Ford Andina, con base en Venezuela. La Sierra es la zona predominante de influencia, con locales en Quito, Ibarra, Santo Domingo de los Colorados, Ambato, Riobamba y Cuenca. Ford, fabricante estadounidense, símbolo de la era industrial rejuveneció su imagen, la nueva plataforma (estructura de ensamblaje) en Brasil, permite sacar productos pensados especialmente para el mercado latinoamericano, como son los autos Focus y Fiesta.

Autocom, comenzó sus operaciones en 1977, distribuidor de la marca Coreana Hyundai, la cual ingresó agresivamente en el campo tecnológico y sus plantas en el país asiático están robotizadas en un 98%. Esta empresa considera que el “éxito del producto Coreano se va recomendando por sí solo”. Produce actualmente cerca de 1,5 millones de unidades y aspira a un quinto puesto mundial. Los vehículos de tipo familiar tienen una gran acogida, como ocurre con el Matriz, sin quedarse atrás la línea deportiva del Getz, que reporta notables ventas.

Ecua-Wagen, cumplió 30 años en el mercado y se enorgullece de mostrar los distintivos de seguridad de la marca Volkswagen y el lujo de Audi. El Gol es un producto de consumo masivo que se convirtió en el “caballito de batalla” con ventas de casi el 70% de la marca alemana. De hecho, es el vehículo estrella de Volkswagen no sólo en el país, sino también en Sudamérica y Centroamérica. Con motores de primera línea llegó al país en el 2004 el Fox, a un costo desde los \$11.000, y la otra novedad fue el lanzamiento del primer 4x4 de Volkswagen: el Touareg (palabra africana que significa “guerrero del desierto”), galardonado con el “Volante de Oro”, en Alemania, dirigido al segmento alto. Además la marca alemana está considerada a través de una red de concesionarios con oficinas en Quito, Ibarra, Machala y Loja.

Aekia, ésta compañía que comercializa los automóviles marca Kia, tiene 7 años en el mercado y cubre un 90% de la demanda nacional en sitios estratégicos como: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ibarra, Santo Domingo, Machala y Manta. El objetivo de Kia es dejar paulatinamente la línea de vehículos baratos para dar paso a la producción de autos de lujo, de excelente calidad y altas prestaciones. El hito es haber vendido en febrero del 2004 la unidad 10.000 pese a ser una compañía relativamente nueva. El elegante Sorento es el modelo emblemático de la marca, mientras Rio Stylus, un vehículo pequeño y económico en consumo de combustibles y con un costo aproximado de \$12.000, es un referente de tecnología de punta y encabeza las ventas de la marca. Rio Stylus se ensambla en Ecuador y una parte de la producción se exporta a Colombia.

2.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS POR MARCAS Y TIPOS DE VEHÍCULOS

En el Ecuador las ventas se distribuyen entre las diversas marcas que tenemos en el mercado, entre ellas: Chevrolet, Mazda, Toyota, Hyundai, Volkswagen, Nissan, y Peugeot fueron las más comercializadas en los últimos años.

La mayor parte de los vehículos de las marcas antes mencionadas son importados, razón por la cual, en el año 2004 la importación de vehículos creció 23,5%, cuando entraron al país 38.248 unidades frente a las 30.956 unidades en el 2003, de acuerdo con las estadísticas de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)¹¹.

El segmento de automóviles lideró las importaciones con 19.979 unidades en el 2004, frente a las 14.830 del 2003, lo que significó un crecimiento de 34%. En segundo lugar aparecen las camionetas, de las que fueron importadas 4.289 unidades, mientras que en el 2003 ese número fue de 3.779, con lo que las importaciones en este renglón crecieron a razón de 13,5% en el período.

La importación de los vehículos todo terreno, tuvo un crecimiento equivalente al 44,8% (el más alto en términos relativos), respecto del año 2003. En el 2004 se trajeron del exterior 6.251 unidades frente a las 4.317 unidades importadas en el 2003.

¹¹ Ibidem 3

CUADRO No. 3

CLASIFICACIÓN DE VENTAS POR TIPO DE VEHÍCULOS AÑO: 2001-2006

TIPO DE VEHÍCULOS / UNIDADES	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
Automóviles	21.616	40	29.296	42	26.559	48	28.470	48	41.685	52	42.709	51
Camionetas	12.973	24	16.102	23	13.471	24	14.198	24	17.734	22	18.940	22
Todo Terreno	12.762	24	12.910	19	8.651	16	10.009	17	12.647	16	15.375	18
Vans	1.349	3	2.664	4	2.534	5	2.372	4	2.054	3	1.555	2
Camiones/Buses	4.973	9	8.399	12	4.241	8	4.098	7	6.280	8	5.916	7
TOTAL	53.673	100	69.371	100	55.456	100	59.147	100	80.400	100	84.495	100

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Al analizar la tendencia de las ventas por tipo de vehículo (Cuadro No.3), se puede observar claramente que el segmento de automóviles ha tenido durante los últimos años un crecimiento continuo al igual que las Vans, aunque éstas en una menor proporción. Ello ha permitido que en conjunto estos dos segmentos sean más del 50% del mercado. La razón de ese crecimiento se debe a un cambio en el hábito de los consumidores, que han empezado a adquirir vehículos cada vez más acordes a su utilización y sobre todo de un menor precio. Ha tenido que ver también sobre ello la mejora de la red de carreteras del país, que permite cada vez circular de mejor manera y con vehículos más bajos, con los cuales no era posible hacerlo en años anteriores.

Este cambio ha incidido sobre todo en el segmento de los SUV que presentan una tendencia decreciente, por cuanto los consumidores cada vez son más conscientes de que no requieren de vehículos todo terreno o 4x4. De hecho, ello ha generado que se incremente la demanda de vehículos 4x2 de este segmento, lo que le ha permitido tener una recuperación en el último año y alcanzar una tendencia estable que ayudó a prever que en el 2004 mantendría un nivel de alrededor del 17% de las ventas.

Las camionetas presentan la tendencia más estable de todos los segmentos, con una demanda promedio del 24% del mercado, que ha sufrido mínimas variaciones en los años 2001 al 2003. Y en el año 2004 la estabilidad se mantendría en el mismo nivel.

Si bien las ventas del año 2001 fueron menores en unidades que el 2003, presentan en cambio un nivel mayor en dólares, debido especialmente a la mayor venta de SUV (Vehículos todo terreno). El año 2003 se incrementan fuertemente las ventas de automóviles, generando el 48% de las ventas del mercado. La venta de SUV es la más baja, disminuyendo su aportación del 2001 al 2003 en alrededor del 8%, contribuyendo en el 2003 con alrededor del 16% de las ventas.

Finalmente, los camiones y buses presentan una tendencia hacia la contracción, que fue más marcada al finalizar el año 2002 e iniciar el 2003. Aparentemente la tendencia se ha estabilizado con una participación del 7% del mercado. Hay que puntualizar que el importante crecimiento que tuvo este segmento en el año 2002, fue fruto de la construcción del OCP. Para los próximos años se tiene programado la construcción de varias obras civiles de gran importancia para el país, como los aeropuertos de las ciudades de Quito y Guayaquil, y la represa de Mazar en el Austro; ello permitiría prever un posible crecimiento del segmento de camiones, lo que sumado a la posible firma de acuerdos bilaterales con países productores de este tipo de vehículos, auguran una recuperación de este mercado.

Cabe destacar además que las ventas del año 2003 alcanzaron un total de US\$ 1.027 millones, es decir el 3,83% del PIB ecuatoriano, sin embargo la disminución de las ventas en dólares respecto del 2002 fue de 25,42%, cuando la disminución en unidades fue solo de 20,06%.

Las ventas del sector llegaron a cifras muy importantes en el 2006, se experimentó un crecimiento importante del 5% respecto al año anterior. Las expectativas se superaron y las ventas totales reportadas fueron de 84.495 unidades, (se estima que el mercado total alcanzó las 86.618 unidades, tomando en cuenta las marcas no reportadas) esto, a pesar de que el 2006 fue un año electoral, lo cual califica al 2006 como el año récord en ventas de vehículos en el Ecuador.

La línea de tendencia de las ventas mensuales del 2006 fue uniforme con un pico importante en el mes de diciembre, mes en el cual las marcas realizan promociones y descuentos para atraer la atención de consumidor.

Las ventas de vehículos medidas en dólares en el año 2006, tuvieron un crecimiento del 9,93%, respecto al año 2005 y alcanzaron los US\$1.709.956,58. Al realizar una comparación por segmento, y tomando en cuenta tanto las ventas en dólares como en unidades, el de mayor crecimiento son los todo terreno, los cuales se incrementaron en un 25,09% en ventas en dólares y en un 21,57% en unidades. Seguido tenemos a las camionetas las cuales crecieron en un 16,50% en ventas en dólares, y en un 6,80% en unidades, de igual forma los automóviles crecieron en un 8,77% en cuanto a miles de dólares y en un 2,46% en cuanto a unidades. En el segmento de camiones y buses hubo un decrecimiento, tanto en las ventas por unidades como en las ventas en dólares, de 5,80% y 12,70% respectivamente. De igual manera las vans, tuvieron la baja más significativa entre todos los segmentos, bajó el 19,27% en venta en dólares y el 24,29% en unidades.

2.3. LAS PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES

Desde el primer diseño, hasta los últimos modelos, la industria automovilística ha evolucionado en gran medida¹².

En 1769 Nicholas Cugnot, un ingeniero militar, desarrolló un vehículo con fuerza a vapor para la Armada francesa. El auto era usado para transportar pesados cañones; este modelo fue un triciclo de madera con llantas de hierro que pesaba 4,5 toneladas.

En los años siguientes a este invento, varios modelos a vapor fueron creados. En 1840 se construyó un auto con capacidad para 18 personas. Hasta que en 1866 el científico alemán Gottlieb Daimler construyó el primer automóvil propulsado por un motor de combustión interna. Este fue el inicio de una nueva industria.

Durante los últimos años los autos han ido evolucionando y las necesidades de las personas también, por lo que existe gran competitividad entre las diferentes marcas y sus modelos. ¿Pero, cómo son los autos que aspiran conducir las personas y qué características deben tener?

¹² Diario Hoy, Los Modelos Chevrolet son los mimados del Ecuador; Raúl Chávez, Enero 2007, Guayaquil-Ecuador.

Los jóvenes, por ejemplo, buscan autos con motores potentes y un alto caballaje. Dentro de sus preferencias, están los Volkswagen Gol o el Corsa Evolution.

Esta tendencia se ha puesto de moda en la juventud a nivel mundial. El concepto de personalizar autos nació luego de la Segunda Guerra Mundial, cuando los jóvenes estadounidenses empezaron a experimentar con carros de la década de los veinte. En esa época la moda eran los motores expuestos, techos cortados y llantas anchas. Para realizar estas transformaciones en su gran mayoría se utilizaron modelos Ford y Chevrolet.

El mercado de los años sesenta ofrecía grandes motores V8 en carros medianos, asegurando buenos diseños y enfatizando la importancia de los pequeños detalles: asientos de cuero, tableros cromados o de madera, etc. Con la crisis del petróleo en 1972 este tipo de carros grandes que consumían mucha gasolina fueron sustituidos por autos que consuman menos nafta.

Por otra parte, el hombre adulto busca un modelo más cómodo y confortable, que vaya de acuerdo a su estilo de vida. El Chevrolet Optra, Toyota Corolla, Volkswagen Passat, entre otros, son los modelos que más se adaptan al presupuesto ecuatoriano.

Las conductoras, por su parte, prefieren autos pequeños, fáciles de manejar, como el Renault Clío, el Peugeot 206 o un 4x4 corto como el Gran Vitara de tres puertas. Pero también, existen quienes optan por modelos más grandes.

CUADRO No. 4

VEHÍCULOS MÁS VENDIDOS EN EL ECUADOR- AÑO 2005

No.	Marca	Tipo	Unidades Vendidas
1	Chevrolet Corsa	Automóvil	11.709
2	Chevrolet Luv Max	Camioneta	8.339
3	Mazda B-serie	Camioneta	4.315
4	Gran Vitara	Todo Terreno	2.801
5	Toyota Hilux/Scout II	Camioneta	2.040
6	Hyundai AFCENT	Automóvil	2.777
7	Volkswagen Gol	Automóvil	1.078
8	Chevrolet Spark	Automóvil	3.056
9	Chevrolet Luv	Camioneta	1.124
10	Toyota Corolla	Automóvil	1.257
11	Chevrolet Opra	Automóvil	3.774
12	Nissan Sentra	Automóvil	1.805
13	Peugeot 206	Automóvil	1.452
14	Hyundai Tucson	Todo Terreno	1.429
15	Hyundai Terracan	Todo Terreno	1.332

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

En el Ecuador es posible observar el comportamiento de los consumidores de acuerdo a las ventas por marca y tipo de vehículo (Cuadro No. 4). Como puede observarse, en el año 2005 los consumidores ecuatorianos tuvieron mayor preferencia por los automóviles y camionetas de la Marca Chevrolet, seguidos muy de cerca las camionetas Mazda y el todo terreno Gran Vitara, las camionetas Toyota Hilux ocupan el quinto lugar, seguidos por los automóviles Hyundai Accent, luego están los automóviles de la marca Volkswagen Gol; el Chevrolet Spark, uno de los automóviles más económicos se encuentra en un octavo puesto, la Camioneta Chevrolet Luv se ubica en el noveno lugar con respecto a las preferencias de los ecuatorianos.

Los automóviles Toyota Corolla, Chevrolet Opra, Nissan Sentra, Peugeot 206, Hyundai Tucson y Terracan finalizan la lista de los más preferidos.

Lo cual indica que en el mercado ecuatoriano la compañía GM (General Motors) con Chevrolet tiene la mayor participación en el mercado, su porcentaje es de 45,5%. Sus ventas en el 2005 fueron 32.032 vehículos a nivel nacional. Los modelos más vendidos son el Corsa Evolution, Gran Vitara y la camioneta Luv Dimax. Ricardo Jaramillo, del departamento de mercadeo, atribuye el éxito de la marca Chevrolet a varios puntos: “Es la empresa que más puntos de venta tiene a nivel nacional, además tiene la mayor cantidad de talleres”, General Motors ha invertido en su planta de ensamblaje en los últimos cuatro años \$40 millones y se aspira que en los próximos tres años la suma sea \$20 millones más.

Toyota también tiene gran aceptación en el mercado nacional y sus modelos más vendidos son el Corolla y Prado. Todos sus carros son importados y los concesionarios también ofrecen buenos planes de financiamiento.

Hyundai también goza de buena aceptación del consumidor; Santa Fe, Tucson y Getz son los modelos que más demanda han tenido en los últimos años.

CUADRO No. 5

VEHÍCULOS MÁS VENDIDOS EN EL ECUADOR- AÑO 2006

No.	Marca	Tipo	Unidades Vendidas
1	Chevrolet Corsa Evolution	Automóvil	11.498
2	Chevrolet Luv D-Max	Pick Up	9.194
3	Mazda Serie B	Pick Up	5.293
4	Chevrolet Spark	Automóvil	4.217
5	Chevrolet Grand Vitara	Suv	4.066
6	Chevrolet Optra	Automóvil	3.760
7	Hyundai Tucson	Suv	2.066
8	Toyota Hilux	Pick Up	2.050
9	Hyundai Matrix	Automóvil	1.774
10	Hyundai Accent	Automóvil	1.630
11	Renault Logan	Automóvil	1.442
12	Hyundai Terracan	Suv	1.314
13	Toyota Corolla	Automóvil	1.252
14	Peugeot 206	Automóvil	1.239
15	Nissan Sentra	Automóvil	1.000

Fuente: AEADE – Reunión de Marcas

Elaboración: Los Autores de la Monografía

El vehículo más vendido en el año 2006 fue el Chevrolet Corsa, con 11.498 unidades, es decir el 13,61% del total. De la misma marca, dentro de las preferencias se encuentra la camioneta Luv D-Max con todas sus versiones, con 9.194 unidades. Otros modelos de Chevrolet que también se encuentran entre los más vendidos están: Spark, Grand Vitara y Optra, de los que se obtiene una suma total de 12.043 unidades.

Otro de los modelos que mantiene una importante presencia en el mercado son las camionetas B-Series de Mazda, de los cuales se vendieron 5.293 vehículos.

Hyundai dentro del ranking tiene a sus modelos Tucson, Matrix, Terracan y Accent, los cuales se vendieron un total de 6.784 unidades.

La marca Toyota con sus modelos de camioneta Hilux y el automóvil Corolla suman 3.302 unidades vendidas.

Además, al revisar las ventas por provincia, se puede ver que Pichincha concentra la mayor parte del mercado con un 42,32%, seguido de Guayas que tiene un 29,47%. Les siguen Azuay y Tungurahua con 6,79% y 6,08% respectivamente.

2.4. LA COMERCIALIZACIÓN DE AUTOMÓVILES SEGÙN EL PAÍS DE ORIGEN

En el Ecuador se comercializan automóviles fabricados en diversos países tales como: Japón, Colombia, Venezuela, Argentina, Brasil, Estados Unidos, entre otros que se muestran en el cuadro a continuación¹³:

¹³ Ibidem 8

CUADRO No. 6

VEHÍCULOS IMPORTADOS EN EL 2003, POR PAÍSES DE PROCEDENCIA (EN UNIDADES)

PAÍS	UNIDADES
Colombia	8.009
Japón	5.274
Korea	6.587
Brasil	3.751
Chile	1.585
México	822
Alemania	797
Estados Unidos	616
Bélgica	525
Argentina	241
Venezuela	185
China	135
Otros	764

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Pero es importante mencionar las ventajas que posee el país por efectos de la existencia de ciertos convenios internacionales vigentes. La aplicación por ejemplo, del Convenio de Producción Complementaria con Colombia y Venezuela busca que la producción de los tres países signatarios: Colombia, Ecuador y Venezuela no compita entre sí, sino más bien que se complemente. Por tanto los vehículos que son ensamblados en Ecuador, no son ensamblados ni en Colombia ni en Venezuela, por lo que pueden ser exportados a tales países. Esto posibilita a su vez que exista intercambio entre las tres naciones, a través de importaciones procedentes de Colombia y Venezuela, de aquellas marcas y modelos no fabricados en Ecuador¹⁴.

¹⁴ Ibidem 4

Cabe anotar, que las tres ensambladoras de Colombia son subsidiarias de grandes multinacionales: Colmotores de General Motors, La Compañía Colombiana Automotriz, CCA, de Sumimoto de Japón y Sofasa-Renault-Toyota de Francia-Japón. De ellas, Colmotores es la compañía líder en el mercado, seguida de Sofasa que se posiciona en segundo lugar y en tercer lugar CCA.

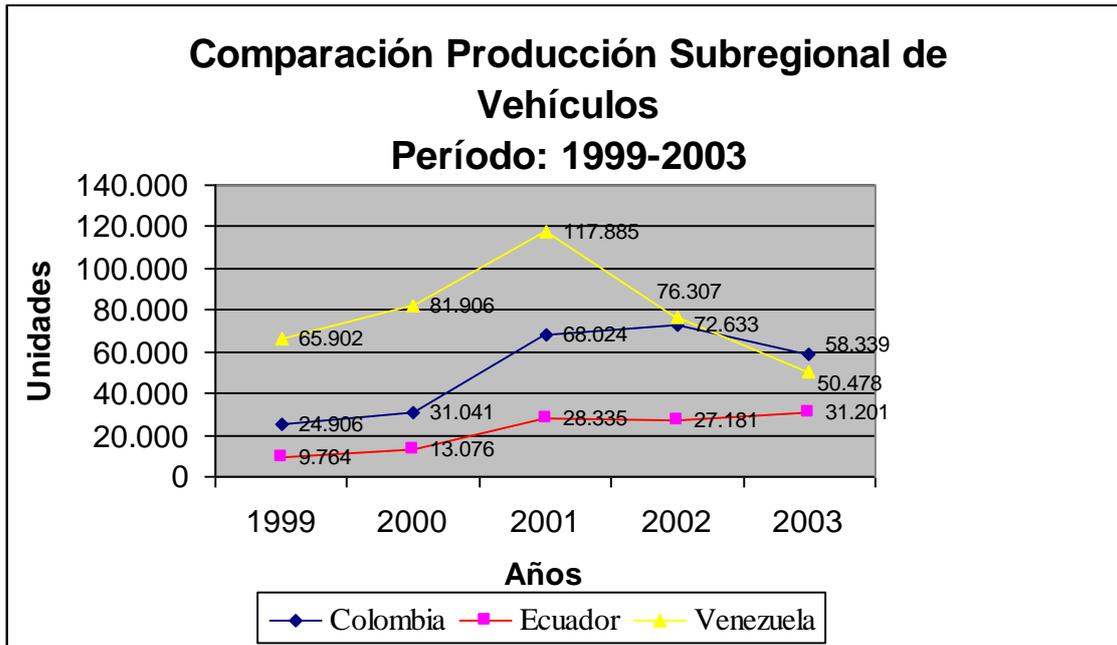
En Venezuela en cambio, están establecidos los cuatro grupos automotrices con mayor proyección a nivel mundial General Motors, Daimler Chrysler, Ford y Toyota.

En Ecuador Ómnibus es propiedad de General Motors y en las ensambladoras Aymesa y Maresa tienen participación empresas internacionales.

Vale indicar que las marcas que se ensamblaron en Ecuador el año 2003 fueron Chevrolet, Kía, Lada y Mazda. En cambio en Colombia se ensamblan Ford, Renault, Toyota y también Chevrolet y Mazda pero de distintos modelos. En Venezuela también se ensamblaron Chevrolet pero difiere en los modelos de Colombia y Ecuador. Asimismo, los modelos de Ford y Toyota que son ensamblados en Venezuela son distintos de los ensamblados en Colombia. La finalidad es evitar que entren a competir estos tres países que participan de este convenio.

De los países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones, Venezuela es la que tradicionalmente más ha producido en el período de los años 1999 al 2003 (Gráfico No.11), en vehículos pertenecientes a la Categoría 1 (Vehículos livianos o de menor cilindraje), seguida de Colombia que se ha ubicado en segundo lugar y finalmente Ecuador ha ocupado el tercer lugar. Como se observa, nuestra producción es casi cuatro veces menor a la de Venezuela y 2,5 veces menor a la de Colombia.

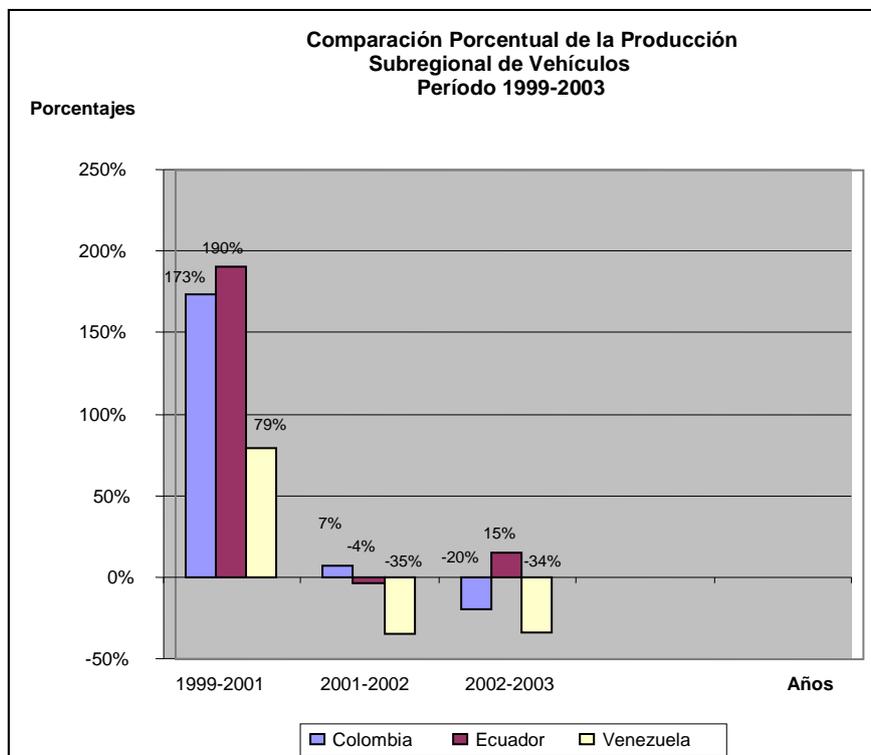
GRÁFICO No. 11



Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

GRÁFICO No. 12



Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Del año 1999 hasta el año 2001, los tres países han tenido una tendencia ascendente en sus niveles de producción anual, por lo que se puede considerar positivo para Colombia y Ecuador, estableciendo que se incrementó su producción en un 173% y un 190% respectivamente y pese a que Venezuela llegó al mayor volumen, comparados los tres países, fue la que aumentó en menor proporción su producción en 79% (Gráfico No. 12).

En el año 2002 Colombia continuó su tendencia al alza aunque en un 7%, con relación al año anterior, ubicándose en 72.633 unidades. Sin embargo no ocurrió lo mismo en el año 2003, en el cual decayó su nivel de producción en un 20%, alcanzando un volumen de 58.339 vehículos. Ecuador por su parte, redujo su producción en el año 2002, en un 4% pero al año 2003, se recuperó, para ubicarse en 31.201 unidades, equivalente a un 15% de aumento respecto del año anterior, siendo el mayor nivel de producción alcanzado por la industria al interior del país, dentro del período analizado.

Para el caso de Venezuela, se observa que en los años 2002 y 2003 su producción sufre un revés, disminuyéndola en un 35% y 34% respectivamente. Esta situación se debió a factores exógenos como los conflictos sociales y crisis política que vivió ese país, que contrajeron la demanda de los consumidores, lo que afectó la producción de las ensambladoras. Por otra parte los compradores se abstuvieron de adquirir los vehículos importados debido al cierre del mercado cambiario ocurrido en el primer semestre del año 2003.

Cabe añadir que si se incluye la producción de vehículos de la Categoría 2, es decir los vehículos pesados de mayor cilindraje y que requieren de una mejor infraestructura física de las plantas, tanto Colombia como Venezuela superan aún más a Ecuador, lo que constituye un indicador de que la industria de tales países está más desarrollada que la nuestra y tiene mayor variedad en su oferta, incidiendo este factor en el tamaño de su parque automotor.

La evolución de los parques automotores de los tres países signatarios del Convenio de Complementación, ha tenido distintas tendencias en su crecimiento. Así, Venezuela que ha sido el principal fabricante de vehículos por volumen, tuvo un aumento de 6,94% en

el año 2000, que creció aún más al año 2001, a 9,67%, pero decayó en los últimos dos años 2002 y 2003, ya que sólo creció en un 5,33% y 2,52% respectivamente.

Debido a los problemas de la crisis que atravesó en dicho período, en que redujo su producción muy significativamente a menos de la mitad con relación al año 2001 y sus importaciones en un 89% respecto de dicho año. Venezuela refleja en promedio 100 automotores por cada mil habitantes.

El parque automotriz ecuatoriano a diciembre del 2003 lo integran 980.233 unidades a nivel nacional, el que está conformado en su mayor parte por 372.674, automóviles que absorbe el 38% del total general. Le siguen en importancia las camionetas con el 31%. En tercer lugar se ubicaron los doble tracción que sumados a los vehículos station wagon contribuyeron con el 18% y finalmente los buses y camiones con el 13%.

El total producido por el país, durante el período 1992–2003 alcanzó a 293.583 unidades, frente a 308.645 vehículos importados durante dicho lapso, lo que equivale al 48% y 52% respectivamente del total de existencias de vehículos, evidenciando que las importaciones fueron superiores a la producción nacional aunque no en grado significativo. Cabe anotar que el parque ha estado conformado principalmente con importaciones en un 60% y el 40% con producción nacional a lo largo del período 1992 2003 y tiene una amplia antigüedad debido a la falta de adecuados mecanismos de control, tanto al transporte público como de servicio de taxis, por parte de las autoridades de tránsito.

Pero, la existencia del Convenio de Complementación en la producción del Sector Automotriz entre Colombia, Ecuador y Venezuela, ha provisto en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, de una plataforma de negociación en bloque para los países que lo conforman. Antes inclusive de que se conformaran en Ecuador las comisiones negociadoras del referido tratado, los países de la CAN expresaron su interés por aliarse con el MERCOSUR, cuyo Acuerdo de Complementación Económica, vigente a partir del 1 de abril del 2005, ha impulsado para que se lleven a cabo conversaciones desde hace algunos años, como un solo bloque CAN-MERCOSUR, en el que consideran que el sector automotriz juega un papel fundamental en la unión de tales bloques latinoamericanos.

Por su parte la CAN sugirió se establezca un plazo de más de diez años para que se den los procesos de desgravación arancelaria, procurando robustecer los sectores de cada uno de los países miembros y buscar la especialización y el desarrollo colectivo. Y en el acuerdo CAN-MERCOSUR, el cual sólo lo suscribieron Colombia, Venezuela y Ecuador, por el bloque de la CAN y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay por parte del MERCOSUR, nuestro país ha expresado que la desgravación se la realice en unos 15 años, previo resolución de temas relativos a los certificados de origen. En el caso del TLC a firmarse con Estados Unidos, de no poderse diferir los plazos para que el sector automotriz ecuatoriano pueda fortalecerse, daría lugar a que se lleve a cabo una reconversión industrial, reasignando los factores hacia otros sectores del país, con menor riesgo ante una desgravación inmediata.

Ante esta posibilidad, hay que señalar que ciertamente cada integrante de la cadena del sector automotriz ecuatoriano se verá afectado en distinto grado y aún dentro del mismo eslabón de la cadena, no todas las empresas tendrán una misma exposición al riesgo. Sin embargo es de advertir que no obstante las diferencias que puedan existir entre los eslabones de la cadena, todos sus miembros tanto ensambladoras como autopartistas, comparten una gran debilidad que es el alto grado de componente importado en sus materias primas e insumos, que bordean el 91 % de sus componentes totales, lo que les impide lograr ahorros sustanciales en sus costos operativos y una mejor competitividad frente a los automotores importados. Aspecto que requerirá de una atención especial en virtud de que los acuerdo de comercio con Estados Unidos y CAN-MERCOSUR conllevan para su aceptación acápites relacionados con fórmulas a aplicarse para el “Contenido del Valor Regional” y la correspondiente emisión de los “certificados de origen”.

2.5. LA CARGA IMPOSITIVA SOBRE UN AUTOMÓVIL IMPORTADO Y SUS EXCEPCIONES

El sector automotriz ecuatoriano ha respondido a la dinámica de la demanda y la oferta, siendo especialmente importante el impacto que sobre la demanda han tenido las variables ingreso disponible, precio y nivel de inflación en términos generales, tanto para el caso de vehículos nacionales como importados¹⁵.

Pero más específicamente, dependiendo de si el vehículo es de fabricación nacional, o si es importado desde el país de origen de la marca, éste tendrá un menor o un mayor precio respectivamente. En este último caso, los importadores tienen que cubrir una serie de costos para traer los vehículos al país, todo lo cual encarece el producto. Si el caso es que se importa desde Colombia o Venezuela, estará exento del pago del 35% de aranceles, pero deberá cubrir los demás rubros de importación. Estos tributos que son generados por el subsector importador constituyen una protección para los vehículos ensamblados en el país, que encarecen los productos para el consumidor, pero asimismo representan ingresos para el Estado como contribución del sector automotriz al Fisco.

Los más grandes importadores institucionales venden directamente al público y en los casos de Colombia y Venezuela, también por intermedio de concesionarias, los medianos y pequeños solo venden al público. Las importaciones realizadas directamente por el usuario son relativamente pocas.

Los automóviles son los bienes con mayores impuestos, se presenta subfacturación en sus importaciones. Las autoridades han hecho grandes esfuerzos para controlar la evasión de impuestos y han tenido un relativo grado de éxito, pero el fenómeno continúa ocurriendo, se destaca sobre este último particular, la certificación obligatoria de precio por parte de verificadoras internacionales.

En el Ecuador existe una lista de precios de importación de vehículos, expedida por el Ministerio de Finanzas, con la cual se busca controlar el fenómeno de la subfacturación.

¹⁵ Ibidem 4

Y en poca medida ocurren importaciones ilegales de vehículos, generalmente robados, de los países vecinos.

Pese a lo anterior el precio al consumidor del vehículo ensamblado en el país es igual o similar al importado en la mayoría de los casos y no representa una diferencia significativa, conforme a información de la AEADE. Las ensambladoras fijan los precios a los cuales los distribuidores deberán comercializar los vehículos, el mismo que contempla un porcentaje de margen de utilidad que podrán percibir. En ciertos casos de común acuerdo entre las ensambladoras y los distribuidores, se opta por vender las unidades sin ciertos accesorios tales como el equipo de aire acondicionado, como una estrategia para abaratar los costos al consumidor y competir con mejores precios en el mercado doméstico, lo que implica que los compradores no reciban todas las prestaciones que debiera entregárseles por el precio que pagan.

Por otra parte los márgenes de rentabilidad de los concesionarios, luego de cubiertos los costos administrativos, en el período entre el año 2000 al 2006 estuvo entre un 7% a 8%. Asimismo, las firmas fabricantes internacionales determinan los vehículos que se comercializarán, definen el precio a los que se venderá y exigen a los concesionarios altas inversiones en infraestructura, tecnología y stock.

Cabe aclarar que en el caso de los vehículos de fabricación nacional, “los concesionarios respetan los precios sugeridos por las ensambladoras, por lo que la competencia entre los concesionarios se basa en pequeños descuentos por pago al contado y en algunos accesorios menores que se obsequian”.

A su vez los concesionarios de determinadas marcas pueden utilizar subdistribuidores, a los que les reconocen un 3% o 4% de comisión. En el cuadro No. 7, se presenta un detalle de los costos de importación de un vehículo con valor FOB de US \$ 10.000, el cual termina incrementado en un 114 % por concepto de aranceles, impuestos, tasas y contribuciones.

CUADRO No. 7

COSTOS DE IMPORTACIÓN DE UN VEHÍCULO

Rubro	Tasas y Márgenes	Valor US\$
Valor FOB		10.000
Flete		800
Seguro	1,50%	150
Total CIF		10950
Verificación	1%	100
Arancel	35%	3833
Salvaguardia	5%	548
Fodinfra	0,50%	55
Tasa de Modernización	0,10%	11
Tasa de Servicios de CAE	1,20%	131
ICE	5,15%	956
Corpei	0,025% FOB	3
Total CIF+Tasas+Impuestos		16585
Transporte Interno		100
Seguro Interno	3%	498
Gastos chequeo y bodegaje		100
Gastos Financieros	5%	829
Márgen de Distribuidor	20%	3317
Total General		21429

Fuente: CAE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Pese a los recargos que experimentan los vehículos importados, éstos fueron de preferencia de los consumidores. No obstante, se aprecia que la demanda de vehículos en el Ecuador dependió fuertemente de los niveles de precios nominales. Esta aseveración se puede confirmar si se analizan las ventas de vehículos livianos al año 2.003, de acuerdo al rango de precios nominales que rigieron en el mercado, según datos de la AEADE, en los que la mayor concentración de ventas se realizó entre los vehículos con precios que oscilaron de US \$ 10.000 a US \$ 15.000, y luego le siguieron los que se ubican en el segundo nivel que va de US\$ 15.001 A US \$ 20.000 (Cuadro No.8).

CUADRO No. 8

VEHÍCULOS LIVIANOS: AÑO 2003

RANGOS US\$	UNIDADES	%
MENOS DE 10000	2502	4.89
10001 A 15000	22865	44.65
15001 A 20000	13041	25.46
20001 A 25000	6877	13.43
25001 A 30000	2806	5.48
30001 A 35000	1730	3.38
35001 A 40000	352	0.69
40001 A 50000	643	1.26
MÁS DE 50001	399	0.78
TOTAL	51215	100%

(*) Incluye tanto nacionales como importados

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

En el Ecuador, uno de los sectores productivos que mayor aportación hace al Estado a través de ingresos tributarios es definitivamente el sector automotriz. La razón principal es la alta carga impositiva con que se grava a la importación y venta de vehículos nuevos, que en promedio representa alrededor del 32% del precio de venta de un vehículo. Dentro de este rubro se incluyen: aranceles y tasas de importación, Impuesto a los Consumos Especiales - ICE e Impuesto al Valor Agregado - IVA. Además de los impuestos mencionados, el sector contribuye al fisco con impuestos adicionales que se generan por efecto del comercio normal (Impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado).

De manera adicional el parque automotriz también aporta al fisco de una manera importante a través de tres fuentes básicas, la primera el impuesto anual a la tenencia de vehículos (matriculación), la segunda a través del consumo de combustibles toda vez que el precio de venta de los mismos en el Ecuador sea superior al precio en el mercado internacional y la tercera la aportación por tasas, contribuciones y peajes que gravan a los vehículos en general. Si bien, éstos impuestos son pagados por los propietarios de los vehículos, la actividad automotriz permite que estos varios impuestos se generen a través de la venta de vehículos.

Además de los impuestos mencionados se deben tomar en cuenta aquellos generados por los bienes y servicios que se brindan a los propietarios de vehículos, provenientes de mecánicas y talleres de servicio, comercialización de repuestos y llantas, distribución de combustibles y lubricantes, aseguradoras e instituciones financieras que atienden a este segmento de mercado, etc., así como aquellos retenidos a los clientes de éstas empresas, que en el caso del sector automotriz son de especial consideración por la magnitud de recursos que se generan como agente de recaudación.

Respecto de los vehículos importados desde los países a los que el Ecuador no ha dado preferencia arancelaria, el total de impuestos pagados representan más del 31% del precio de venta incluido IVA, como se puede ver en el cuadro que se presenta a continuación, lo cual lleva a que los vehículos en el Ecuador sean de los más caros en Latinoamérica. Si a ello incrementamos entre un 12% y un 13% por efecto de costos de administración y ventas de las empresas comercializadoras y asumimos un margen de utilidad de un 7% a 8%, el precio de venta de un vehículo al consumidor final puede llegar a incrementarse en más del 100% respecto de su costo CIF. Esta explicación es suficiente para entender que no es practicable impuestos adicionales a la venta de vehículos nuevos.

CUADRO No. 9

COSTO DE VENTA DE VEHICULOS POR PRECIOS					
CIF		\$5.000	10.000	\$15.000	\$20.000
Verificación		\$180	\$180	\$180	\$180
Arancel	35%	\$1750	\$3500	\$5250	\$7000
Fodinfra	0.50%	\$25	\$50	\$75	\$100
Modernización CAE	0.05%	\$2.50	\$5	\$7.50	\$10
ICE	0.15%	\$436.30	\$872.60	\$1308.90	\$1745.21
Corpei (sobre valor fob)	0.025%	\$1.25	\$2.50	\$3.75	\$5
Total CIF + Impto. Importación		\$7,395.05	\$14610.10	\$21825.15	\$29040.21
Incremento respecto del costo		147.90%	146.10%	145.50%	145.20%
Almacenaje puerto		\$100	\$120	\$120	\$150
Transporte		\$100	\$100	\$100	\$100
Pre-entrega		\$200	\$200	\$200	\$200
Gastos totales incluido margen	20%	\$1559.01	\$3006.02	\$4449.03	\$5898.04
Precio sin IVA		\$9354.06	\$18036.12	\$26694.19	\$35388.25
IVA	12%	\$1122.49	\$2164.33	\$3203.30	\$4246.59
Precio + IVA		\$10476.55	\$20200.46	\$29897.49	\$39634.84
PARTICIPACION PORCENTUAL DE IMPUESTOS RESPECTO AL PRECIO DE VENTA					
ICE/PVP		4.16%	4.32%	4.38%	4.40%
IVA/PVP		10.71%	140.71%	10.71%	10.71%
Arancel/PVP		16.705	17.33%	17.56%	17.66%
Fodinfra/PVP		0.24%	0.25%	0.25%	0.25%
Corpei/PVP		0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
Modernización/PVP		0.02%	0.02%	0.03%	0.03%
TOTAL		31.86%	32.64%	32.94%	33.07%

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Los impuestos con que se gravan a la importación y fabricación de vehículos en el Ecuador, dejaron para el fisco en el año 2002 un ingreso total de US\$ 412,8 millones, que representan el 12,61% del total de impuestos recaudados. Si a esto sumamos los US\$ 48 millones provenientes de la matriculación, la cifra alcanza los US\$ 460,8 millones, que representan el 14,10% del total de impuestos recaudados por el Gobierno. Uno de los rubros principales de aportación para el fisco son los aranceles por importación de vehículos, que en el año 2002 alcanzaron un total de US\$ 257,5 millones. Ello implica que la importación de vehículos generó el 52,6% del total de aranceles del país.

Otro impuesto importante aportado por el sector por efecto de la importación de vehículos es el ICE, donde el 14,7% de las aportaciones totales de este impuesto provienen del sector automotriz. Este impuesto presenta la particularidad adicional de que se debe calcular para efectos de pago en función de un margen presuntivo del 25%, lo cual implica que se aporta sobre ingresos irreales.

Del total de impuestos generados por el sector automotriz en el año 2002, el 14,74% es decir US\$ 67,9 millones constituye su aporte como contribuyente mientras que la diferencia de US\$ 392,9 es el aporte realizado como agente de retención, por impuestos generados en la importación y venta de vehículos nuevos.

2.6. EL PROCESO DE IMPORTACIÓN: MARCO LEGAL Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS

El arancel de importación es un instrumento que permite la elaboración de estadísticas, facilitación de las operaciones de comercio y básicamente el desarrollo de un país, en ese sentido el Presidente de la República, a través del artículo 15 de la Ley Orgánica de Aduanas, le otorga la facultad de modificar el Arancel Nacional de Importaciones, mediante Decreto Ejecutivo, previo dictamen favorable del Consejo de Comercio Exterior, COMEXI¹⁶.

En el Ecuador; el arancel de importaciones vigente, se modificó en base a la Decisión 570 (diciembre del 2003) de la CAN, que contiene la actualización de la nomenclatura arancelaria, conocido por sus siglas como NANDINA, y se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No 162, del Decreto Ejecutivo No. 693 del 9 de diciembre de 2005.

Los niveles que constan en el arancel nacional son: 0%, 5%, 10%, 15% y 20%, estas escalas han sido establecidas en base a criterios técnicos como:

¹⁶ Arancel Nacional Ecuatoriano 2006

- Mayor grado de elaboración y/o productos agrícolas: 15% y 20%.
- Productos semielaborados, materias primas e insumos: 10%.
- Materias primas e insumos, bienes de capital 5% y 0%.

Los aranceles en el sector automotriz se establecen en un nivel del 35% para automóviles, 10% para camiones y 3% para el CKD (paquete de partes listas para ensamblaje), de estos vehículos.

Cabe indicar que en el capítulo 27 referente a Combustibles existen subpartidas en que se cobra el arancel en función de la variación de los precios internacionales. En el Ecuador los productos agrícolas se clasifican a partir del capítulo 01 “Animales vivos” al 24 “Tabaco y sucedáneos del tabaco elaboradas” del Sistema Armonizado.

Los productos industriales se clasifican a partir del capítulo 25 “Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos” al 97 “Objetos de arte o colección y antigüedades”.

Además, el Ecuador a través del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – COMEXI, adoptó la Resolución 182 y 183 referentes a Productos de Prohibida Importación y Licencias Previas respectivamente

El documento de Arancel Nacional, contiene el arancel nacional de importaciones de 6.967 productos con sus respectivos códigos, descripción, sector al que pertenece (agrícola, industrial o courier) y señalamiento de diferimientos, licencias y prohibiciones.

En cuanto a las preferencias arancelarias, la Constitución Política de la República, en su artículo 53, dispone que el Estado garantizará la prevención de las discapacidades y la atención y rehabilitación integral de las personas con discapacidad; para lo cual, establecerá medidas que garanticen a las personas con discapacidad la utilización de bienes y servicios;

La Ley sobre Discapacidades, en su artículo 4, dispone que el Estado a través de sus organismos y entidades garantice el pleno ejercicio de los derechos que la Constitución

y las leyes reconocen a todas las personas con discapacidad, mediante las acciones que disponga la ley;

La Ley sobre Discapacidades, codificada, reformada mediante la Ley No. 38, publicada en el Registro Oficial No. 250 de 13 de abril del 2006, en su artículo 23, dispone vehículos ortopédicos y no ortopédicos destinados al traslado de personas con discapacidad, sin consideración de su edad, la cual deberá ser autorizada por el Consejo Nacional de Discapacidades, CONADIS, y gozarán de las exoneraciones del pago total de derechos arancelarios, impuestos adicionales e impuestos al valor agregado -IVA-, como también el impuesto a consumos especiales con excepción de tasas portuarias y almacenaje a las importaciones de aparatos médicos, instrumentos musicales, implementos artísticos, herramientas especiales y otros implementos similares que realicen las personas con discapacidad para su uso, o las personas jurídicas encargadas de su protección;

La Ley Orgánica de Aduanas, en su artículo 27, literal i), dispone que están exentas del pago de tributos al comercio exterior, excepto las tasas por servicio aduanero, las importaciones a consumo, de los vehículos ortopédicos que utilizan las personas con discapacidades para su uso o las personas jurídicas encargadas de su protección, sin que se reconozcan más exoneraciones que las previstas en dicho artículo; por lo tanto, las exclusiones o dispensas previstas en otras leyes, generales o especiales, no se aplicarán en la liquidación de los tributos al comercio exterior;

El artículo 6 del Convenio de Complementación en el Sector Automotriz de la Comunidad Andina de Naciones, CAN, publicado en el Registro Oficial No. 363 del 18 de enero del 2000, dispone que los países participantes sólo autorizarán la importación de vehículos nuevos, del año y modelo en que se realiza la importación o siguiente; mediante Decreto Ejecutivo No. 3603 de 14 de enero del 2003, publicado en el Registro Oficial No. 27 de 21 de febrero del 2006, se expidió el Reglamento General de la Ley Reformatoria de la Ley de Discapacidades; y, en ejercicio de la atribución que le confiere el numeral 5 del artículo 171 de la Constitución Política de la República.

Los vehículos ortopédicos a los que se refiere la Ley sobre Discapacidades, podrán ser importados y nacionalizados a consumo, cumpliendo con los requisitos pertinentes de la Ley Orgánica de Aduanas y su reglamento.

Los vehículos ortopédicos deberán reunir las condiciones técnico mecánicas de conducción, que permitan superar las deficiencias funcionales de las personas con discapacidad de ambulación.

Para la aplicación del artículo mencionado se entiende por vehículo ortopédico, los de transmisión automática sin embrague y aquellos vehículos que tienen elementos especiales, como mandos manuales, rampas, elevadores, que permitan la accesibilidad, circulación y conducción de las personas con discapacidad.

El tipo de vehículo a ser importado, será determinado por una de las unidades autorizadas de calificación de la discapacidad, contempladas en la ley, y se registrará la necesidad del vehículo y las características del mismo en el certificado único de calificación.

Para la importación de vehículos ortopédicos se requerirá de las comisiones de Estudio de la Documentación y de Autorización del Directorio del Consejo Nacional de Discapacidades, CONADIS.

Los beneficiarios deberán remitir al Consejo Nacional de Discapacidades, CONADIS, obligatoriamente y de manera inmediata, luego de nacionalizado a consumo el vehículo importado, copia certificada de la matrícula, dirección, teléfono y correo electrónico (en caso de tenerlo); además, deberá señalar la ciudad donde permanecerá el vehículo; así como, los datos generales, domicilio y teléfono de un familiar cercano hasta tercer grado de consanguinidad.

En caso de comprobarse que no se cumplan las condiciones del automotor constantes en el documento de la autorización otorgada por el CONADIS, se sancionará de conformidad con las que leyes vigentes que rigen en esta materia.

Para tal efecto, el Consejo Nacional de Discapacidades, CONADIS coordinará acciones e intercambiará información con la Corporación Aduanera Ecuatoriana, CAE, Dirección Nacional de Tránsito y Comisión de Tránsito del Guayas, CTG, para asegurarse del cumplimiento de lo estipulado en la ley y Reglamento de Discapacidades.

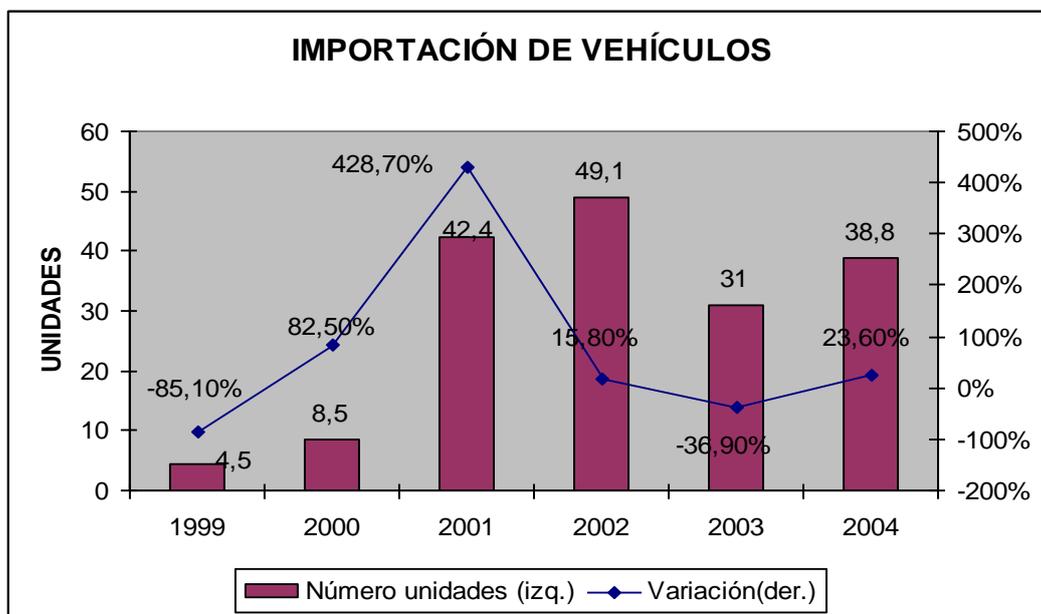
CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE CIFRAS DE LA IMPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES EN EL ECUADOR: 2001-2006

3.1.- ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES EN EL ECUADOR: 2001-2006

El número de vehículos importados ha sido bastante irregular. Este comportamiento refleja el aspecto económico del país. En los años 1999 e inicios del 2000 la importación de vehículos sufrió la peor crisis de su historia, para luego recuperarse en el 2001 con un crecimiento record (428.7%) debido a las ventas por demanda represada y a la desconfianza en el sistema financiero, que llevó a los consumidores a invertir su dinero en bienes duraderos (inmuebles y vehículos). El año 2003, si bien presenta una contracción con respecto al 2002, muestra niveles más acordes a la realidad ecuatoriana en cuanto a la importación de vehículos, ya que la demanda represada se satisfizo en gran parte. A diciembre del 2004, mientras la producción nacional decreció en 0,04% la importación de vehículos creció en 23,6%¹⁷.

Gráfico No. 13



Fuente: AEADE

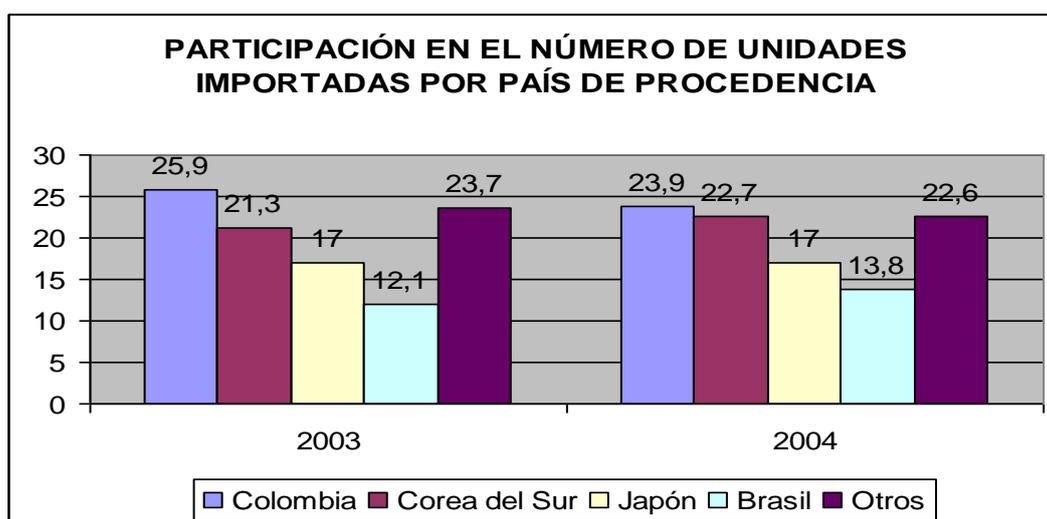
Elaboración: Los Autores de la Monografía

¹⁷ Ibidem 4

El nivel de crecimiento de las importaciones de vehículos para los siguientes años sería más estable una vez satisfecha la demanda represada de los años de crisis y logrado un acuerdo en el arancel para este tipo de bienes en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Se debe tomar en cuenta que los vehículos importados desde los países a los que el Ecuador no ha dado preferencia arancelaria pagan una tarifa del 35% sobre su valor CIF.

De las 38.248 unidades importadas durante el año 2004, 23,9% procedieron de Colombia, aunque su participación disminuyó con respecto al 2003. Por el contrario, países como Corea del Sur y Brasil incrementaron su participación, tal como se puede observar en el gráfico a continuación.

GRÁFICO No. 14



Fuente: AEADE

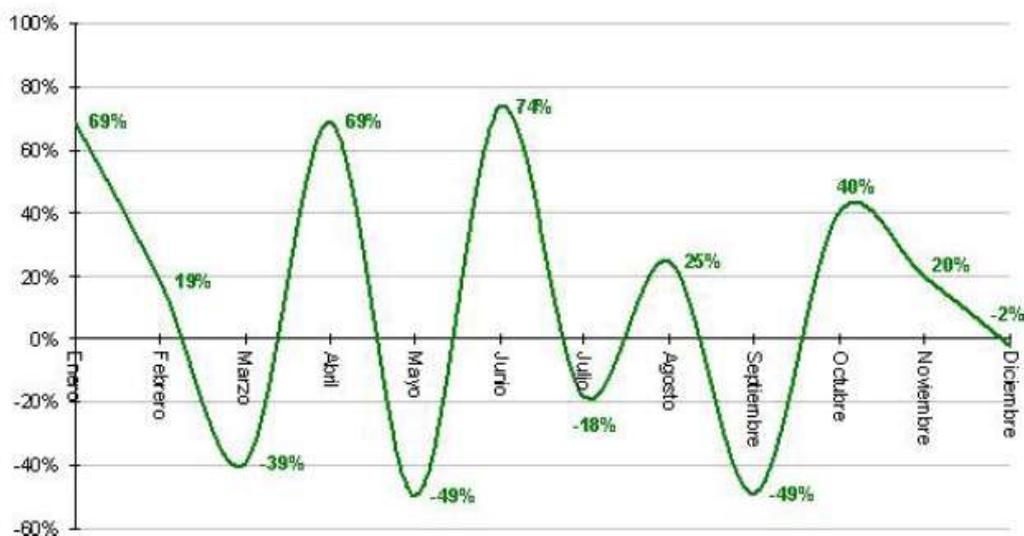
Elaboración: Los Autores de la Monografía

Al contrario de lo que sucede en el mercado mundial, la producción China de vehículos no ha tenido mayor impacto en el sector automotor del Ecuador. En el 2004 se importaron desde China apenas 102 vehículos, pero a julio del 2005 ya se habían importado 1425 (crecimiento anual del 71.1%). Desde ese país se importan principalmente vehículos pesados (camiones) de las marcas: Joc, Faw, King y Dong-Feng.

Una de las posibles razones por las que hasta el momento las importaciones chinas de vehículos no han sido suficientemente significativas, es el desarrollo del servicio de posventa (mantenimiento y repuestos). Una vez superada esta situación, posiblemente la presencia de vehículos chinos en el mercado local sea más importante; como el caso de las motocicletas (aproximadamente el 90% de las motocicletas comercializadas en el Ecuador proceden del país asiático).

En el año 2005, a nivel global, se puede apreciar un comportamiento cíclico de las importaciones que alcanzan un pico y una cima mes a mes. En el último semestre del año se notó una ligera caída debido a que los inventarios acumulados durante el primer semestre que resultaron suficientes para cubrir la demanda hasta fin de año, y no acumular stocks del modelo 2005.

GRÁFICO No.15
Variación de Importaciones (%)
Año 2005



Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Si analizamos las importaciones por marca de vehículos se puede inferir que los principales lugares de procedencia son: Colombia, Japón, Brasil y Corea.

CUADRO No.10

IMPORTACIONES POR MARCA

AÑO 2005

MARCA	UNIDADES	% PARTICIPACIÓN
CHEVROLET	14.286	25,83%
HYUNDAI	10.455	18,90%
TOYOTA	5.327	9,63%
KIA	3.736	6,75%

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

3.2.- ANÁLISIS DE LA VENTA TOTAL DE AUTOMÓVILES: 2001-2006

La venta interna de vehículos presenta un comportamiento bastante irregular, con una disminución en el año 1999 del orden del 71,5% y un incremento en el 2004 del 200,0%. El comportamiento de las ventas y su variación anual tiene un comportamiento muy similar con el de las importaciones por el efecto dependencia que tiene este último respecto al primero¹⁸.

Contra todo pronóstico, el año 2004 experimentó un ligero crecimiento (1,8%) en el número de unidades vendidas respecto al 2003. Esta situación puede explicarse por la ampliación de la gama de vehículos para distintos estratos económicos y la ampliación de las alternativas de financiamiento para la adquisición de estos bienes. Los bancos y demás instituciones financieras han incrementado sus carteras de crédito automotriz,

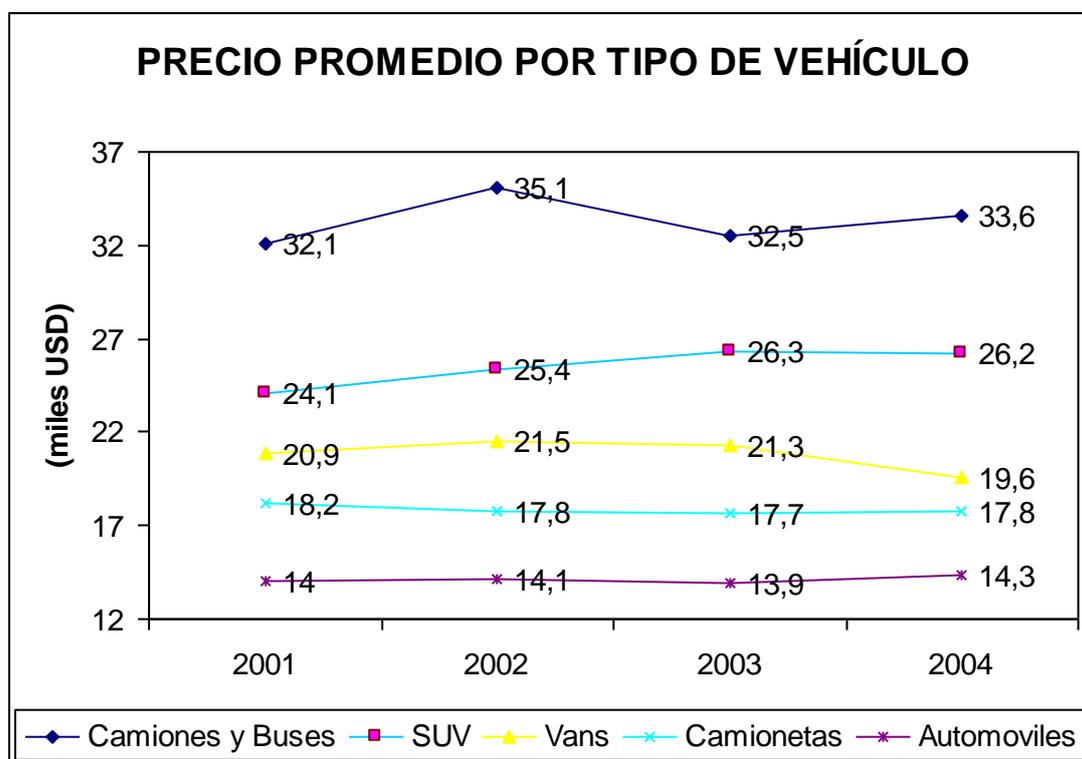
¹⁸ Ibidem 3

ofreciendo condiciones cada vez más ventajosas (plazos más amplios y menores tasas de interés) para quienes están interesados en comprar vehículos nuevos o usados.

En el año 2005 esta situación tiende a consolidarse a través de alianzas entre el sector financiero y el automotriz. Por tipo de vehículo, los automóviles son los que mayor preferencia en el mercado ecuatoriano, Esta situación obedece a su compactividad, menor precio y también al mejoramiento de la red de carreteras del país (que permite la utilización de vehículos más bajos).

Los precios promedio de los diferentes tipos de vehículos se han mantenido relativamente estables en estos últimos cuatro años. Al respecto, los camiones y buses son los que mayor variación presentan. Entre los años 2003 y 2004 el precio promedio de este tipo de vehículos creció en 3.6%, mientras el de las vans disminuyó en 7.9%.

GRÁFICO No. 16



Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

La marca Chevrolet continúa siendo la de mayor venta en el mercado ecuatoriano. Su participación de mercado se encuentra muy por encima de sus seguidores (sobre el 40%), le siguen en importancia marcas principalmente asiáticas: Hyundai, Toyota y Mazda, entre las principales.

CUADRO No. 11

PARTICIPACIÓN EN VENTAS POR MARCA

AÑOS: 2002-2004

	2002	2003	2004
Chevrolet	44.3%	46.3%	43.5%
Hyundai	7.7%	9.3%	9.5%
Toyota	5.8%	6.8%	8.3%
Mazda	5.9%	7.1%	7.4%
Volkswagen	5.2%	6.1%	6.7%
Kía	6.1%	6.8%	5.3%
Nissan	3.6%	3.3%	3.6%
Otras (22 marcas)	21.4%	14.2%	15.6%

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

La estratificación de las ventas por provincia entre el período: 2003 – 2005 muestra que Pichincha y Guayas concentran el 72,82% del total del mercado. Las ventas por provincia del año 2004 reflejan que éstas se van desconcentrando, ya que decae la participación de Pichincha y esa demanda se va trasladando a otras provincias tales como: El Oro, Guayas, Imbabura y Manabí que son las que muestran un mayor crecimiento en ventas en el último año. Este fenómeno se explica por la expansión de las redes de comercialización de las diferentes marcas que están abriendo nuevos puntos de venta a lo largo y ancho del país, con el fin de incrementar las ventas y conseguir una mayor presencia de marca. Los concesionarios están implementando los puntos de venta

con todo el servicio postventa para desconcentrar no sólo la comercialización sino también el servicio técnico. Ver Cuadro No. 12

CUADRO No.12

**VENTAS POR PROVINCIA Y POR TIPO DE VEHÍCULO
AÑO 2005**

	Azuay	El Oro	Guayas	Imbabura	Loja	Manabí	Pichincha	Tungurahua
AUTOMÓVILES	2.354	904	13.394	1.495	622	757	18.533	2.006
CAMIONETAS	1.644	733	3.520	997	587	453	7.172	1.695
TODOTERRENO	1.046	192	3.291	413	158	209	6.380	597
VANS	157	29	772	71	21	17	843	117
CAMIONES Y BUSES	364	108	2.104	204	81	46	2.538	482
OTROS	-	-	-	-	-	-	10	-
TOTAL	5.565	1.966	23.081	3.180	1.469	1.482	35.476	4.897
PARTICIPACIÓN	6,92%	2,44%	28,70%	3,95%	1,83%	1,84%	44,12%	6,09%

Fuente: AEADE

Elaboración: Los Autores de la Monografía

3.3.- EL PIB Y EL SECTOR AUTOMOTRIZ: AUTOMÓVILES 2001-2006

Uno de los mecanismos para evaluar el aporte de un sector a la economía en general es a través de su participación en el Producto Interno Bruto (PIB). La participación del sector automotriz, medida a través de la rama de actividad “fabricación de equipo de transporte”, en la que se incluye la producción de vehículos y auto partes (repuestos y accesorios), ha sido marginal (0.10% en promedio de los últimos cinco años).

En el año 2001 el PIB del sector registró un valor de USD 21.1 millones (dólares del 2000). Este valor alto se obtiene gracias a la reposición en gran parte de la demanda represada de vehículos como producto de la crisis de 1999. Además, producto también de la crisis, se incrementó significativamente la demanda de productos duraderos, como inmuebles y vehículos.

La tendencia a la baja en el PIB del sector a partir del 2002 se debe principalmente a: problemas de producción en una de las ensambladoras del país (Aymesa) y al incremento significativo de las importaciones de vehículos. Para el 2005 el Banco Central del Ecuador (BCE) indicó que el PIB de la rama de actividad “fabricación de equipo de transporte” creció en 1.45% con respecto al 2004, como resultado del dinamismo previsto en la producción interna de vehículos.

El aporte de un sector en la economía nacional está condicionado a variables adicionales determinadas por la importancia de los encadenamientos productivos. Es así que el sector automotriz no involucra exclusivamente a la actividad denominada “fabricación de equipos de transporte”. Se debe tomar en cuenta otras actividades productivas en las cuales el sector tiene incidencia directa. Entre las principales se puede mencionar: la comercialización de vehículos y autopartes (que incluye producción nacional e importada), mecánicas y talleres de servicio, la producción de combustibles y lubricantes dirigidos al mercado doméstico (se estima que el parque automotor nacional consume más del 90% del total de los combustibles producidos) y las de servicios financieros y de seguros (por efecto de la venta de vehículos).

El sector automotriz tiene un rol importante en la economía en su conjunto: la generación de valor agregado, la creación de fuentes de trabajo y la recaudación fiscal.

Su participación en el PIB es de aproximadamente el 14% y genera alrededor de 77.000 fuentes de empleo directo e indirecto. Entre enero y diciembre del 2004, el fisco recaudó US\$56,6 millones únicamente por concepto de impuesto a vehículos motorizados y US\$13,84 millones por impuesto a la renta.

La dinámica del sector en el año 2005 estuvo condicionada por la estabilidad económica y política que alcanzó el país. El crecimiento económico, el mantener índices de riesgo país estables y una disciplina fiscal crean un escenario propicio para que tanto el sector automotor como los demás sectores de la economía se mantengan en la línea del crecimiento¹⁹.

La importancia que tiene un sector dentro de la economía, o el peso de una actividad económica respecto de la totalidad de éstas, está condicionada a variables adicionales determinadas por el efecto de interrelación entre los sectores económicos. Así mismo, la importancia es relativa en función del tiempo, por las variaciones entre distintas épocas, más aún en un país como el Ecuador donde las fluctuaciones económicas son condicionadas a un entorno político, social e internacional convulsionado.

Sin embargo, existen varias formas para medir la importancia de un sector productivo en la economía. Una de las principales formas que plantean los economistas es mediante la estimación del valor agregado generado por la rama de la actividad económica y su comparación con el Producto Interno Bruto. Este método presenta la característica que tan solo mide los valores adicionales generados por la actividad, sin tener en cuenta que muchos sectores comercian con bienes de capital o de alto valor monetario, lo cual genera un mayor dinamismo a la economía por la más alta y rápida circulación de capitales. Más aún, existen sectores como la salud, la educación y muchos de los servicios en general, que si bien no tienen una gran generación de valor agregado cuantificado monetariamente, si lo tienen desde otros puntos de vista, por cuanto permiten un mayor desarrollo económico en el largo plazo.

¹⁹ La industria automotriz nacional, una estimación de su situación, estructura económica, eficiencia y argumento para su desregulación, Álvaro Moreno y George Naranjo, Tesis de Grado ESPOL, Año 2002.

Una segunda forma de dimensionar la importancia de un sector productivo, es mediante la estimación de generación de empleo directo e indirecto que puede tener el sector. No obstante, dada la enorme interrelación de los sectores productivos en una economía, esta forma puede o sobredimensionar o subdimensionar el tamaño de un sector conforme se considere su influencia mayor o menor sobre sectores conexos.

Al medir cuan importante es un sector se debe considerar también su capacidad de generación de recursos para el Estado, es decir el monto de impuestos generados para el fisco, a fin de evaluar la importancia que tiene un sector para el financiamiento del gasto público. Dentro de este punto no se debe considerar tan solo la aportación directa que un sector genera, sino también su capacidad como agente de retención.

Una última forma de medir la importancia relativa de un sector es mediante su incidencia en otros sectores. Estimar este efecto en la totalidad de la economía es prácticamente imposible, sin embargo se debe tomar en cuenta este análisis por lo menos en los sectores más representativos a fin de analizar la influencia desde otras perspectivas.

Dentro de la información sectorial de las estadísticas nacionales, los componentes que conforman el sector automotriz se encuentran desagregados entre las distintas Actividades Económicas. Para efectos de éste análisis se considera como sector automotriz propiamente dicho al ensamblaje de vehículos, fabricación de autopartes y comercialización de vehículos, que en la última década han representado en promedio el 2% del PIB.

Se considera también para el análisis al transporte terrestre y a la producción de combustibles y lubricantes dirigidos al mercado doméstico, por la enorme incidencia que tiene el sector sobre ambas actividades que en conjunto llegan a representar el 12,6% del PIB.

Si bien aparentemente esta estimación sobredimensiona lo que el sector representa al incluir sectores indirectos, no es menos cierto que la comercialización del sector ha tenido una fuerte incidencia en el país respecto de la renovación de las flotas de transporte terrestre. Esto a su vez ha generado una presión para mejorar la viabilidad del

Ecuador, así como el comercio en general por efecto de contar con mejores medios de transporte y mejores vías de circulación. De la misma manera, se incluye la producción de combustibles para el mercado doméstico ya que el parque automotor ecuatoriano consume más del 90% del total de combustibles producidos.

Así mismo no se considera la contribución que efectúan al PIB los servicios financieros y de seguros, donde el comercio automotor tiene una enorme participación por efecto de la venta de vehículos. Tampoco se incluye el impacto de otros servicios conexos como los talleres de servicios y la comercialización de repuestos por cuanto no existe una forma de cuantificar la aportación de estas actividades al PIB.

Tomando como base el desenvolvimiento del subsector: Maquinaria, Equipo y Material de Transporte, en el CIIU 3843 con el que suele medirse el desenvolvimiento del sector automotriz por parte de organismos como la Superintendencia de Compañías, la contribución de esta actividad económica al PIB, se ha incrementado gradualmente desde el año 1992, en que se ubicó en 0.99% en el año 1998, y alcanzó el 1,06% del PIB. Y a partir del año 1999 hasta el año 2000, reflejó decrementos ya que se ubicó en 0,79 y 0,75% respectivamente.

Más aún, para el año 2001, la participación de las tres ramas 3410 Fabricación de vehículos automotores, 3420 Fabricación de carrocerías y 3430 Fabricación de autopartes, suman 0.33%, evidenciaron que tuvieron una baja participación estas tres actividades económicas respecto del PIB total del Ecuador, es decir, entre las de menor aportación a la producción del Sector Industrial Ecuatoriano.

Por su parte, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE en su Anuario 2003, Automundo, considera que el sector conformado por el ensamblaje de automotores, la fabricación de autopartes y la comercialización de vehículos, ha tenido una aportación, en promedio en la última década, que ha representado el 2 % del PIB sin embargo señala, que incluye sectores indirectos por cuanto influye en el transporte terrestre y tiene participación en el comercio en general, así como en la producción de combustibles por ser un consumidor del 80 % producido en el país.

3.4.- UTILIZACIÓN DE LAS REMESAS DE LOS EMIGRANTES EN EL SECTOR AUTOMOTRÍZ: AUTOMÓVILES 2001-2006

La pobreza, la desigualdad y la esperanza de mejores ingresos impulsan la partida de ecuatorianos y ecuatorianas al exterior. Lo han hecho en dos olas emigratorias: 1950 a 1995 y 1998 a 2003. Hoy sus remesas de dinero, equivalen a lo que el Ecuador recibe de todas sus exportaciones no tradicionales (banano, café, cacao, etc.); superan a la inversión extranjera directa y dejan chicos a los préstamos de los organismos multilaterales y toda otra “ayuda para el desarrollo”. Por eso, las remesas han sacado a miles de familias de la pobreza y han dinamizado la economía nacional en variedad de formas, incluido el negocio de quienes las transportan, donde el Banco Central acaba de romper el mercado con un sistema de bajo costo.

Los cambios que el Estado no puede lograr para obtener mejores condiciones de vida de los latinoamericanos en alimentación, salud, educación, los han asumido los jefes de hogar, las madres de familia, los jóvenes, que emigran para generar ingresos adicionales que permitan a sus familiares satisfacer las necesidades básicas.

CUADRO No. 13

EL DESTINO DE LAS REMESAS: 2005 (EN PORCENTAJES)									
Uso	Guatemala	El Salvador	Nicaragua	República Dominicana	Cuba	Ecuador	Guyana	Colombia	Total
Comida	85	92	90	75	97	68	82	70	82
Vestimenta	55	53	59	26	51	36	54	52	48
Educación	52	48	51	29	3	45	23	52	38
Para el hogar	34	34	40	22	79	15	24	38	36
Negocios	4	9	11	7	1	7	18	7	8
Ahorros	16	22	7	16	9	20	48	13	19
Medicinas	33	42	83	53	31				48
Prést. para autos		8	17			2			9
Serv. Básicos	51	8		10					23
Hipoteca		13							13
Iglesia		4							4
Préstamo	6	8		16		17	34		16

Fuente: Manuel Orozco, Julio 2005, Institute for the Study of International Migration, Georgetown University.

Elaboración: Los Autores de la Monografía

La evidencia muestra que los recursos de remesas en la región se destinan en más de 80% a la satisfacción de las necesidades básicas de la familia. En el caso del Ecuador, 68% de los encuestados destinan las remesas a alimentos, mientras que en otros países encuestados (Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Cuba, Guyana, Colombia, República Dominicana) lo hacen incluso en mayor proporción (Cuadro No. 13).

En la situación general de los países encuestados, un promedio de 82% de receptores compraba vestuario; 38% pagaba educación; 36% pagaba vivienda; 8% lo utilizaba en negocios; 19% en ahorros; 48% en medicinas; 23% en pago de servicios básicos; 13% en hipoteca; 16% en pago de créditos y 4% en la iglesia. En el caso del Ecuador, los receptores mayoritariamente señalaron alimentos, educación, vestuario, ahorros, pago del crédito para autos y vivienda, como los usos más importantes.

3.5.- ANÁLISIS DE OTROS COSTOS POR SERVICIOS QUE SE GENERAN PARA EL PROPIETARIO DE UN AUTOMÓVIL

La incidencia que puede tener determinado sector sobre el resto de sectores productivos por efecto de su interrelación económica, es de mucha importancia al momento de intentar definir la importancia relativa del mencionado sector. En función de ello, para los efectos de este estudio, hemos considerado la influencia que tiene el sector automotriz en los principales sectores conexos: combustibles, seguros y servicios financieros.

La industria de derivados del petróleo es una de las más relacionadas con el sector automotriz. Entre 1991 y 2001 el parque automotriz ecuatoriano consumió, en promedio, el 97,0% de la gasolina y el 81,3% del diesel existente en el mercado de derivados. De hecho en el año 2001 el consumo interno de combustibles en el Ecuador fue de US\$ 1.095,3 millones, de los cuales US\$ 989,7 millones fueron consumidos por este sector, es decir el 90,36%.

CUADRO No. 14

Consumo de combustibles y porcentaje utilizado por el parque automotor (galones)				
Año	(A) Gasolina (galones)	% utilizado en el parque automotor	(B) Diesel (galones)	(A+B)
1990	461666450	97	309562566	71
1991	485217357	98	390355532	90
1992	483330262	98	446039128	92
1993	481152542	99	448762372	88
1994	465721578	99	534839844	88
1995	449952648	97	580722852	72
1996	469451262	97	647681538	78
1997	493539354	97	716718114	79
1998	492738950	96	716718114	74
1999	445983426	97	580364652	88
2000	485344944	97	654434298	78
2001	508613740	97	724989090	84

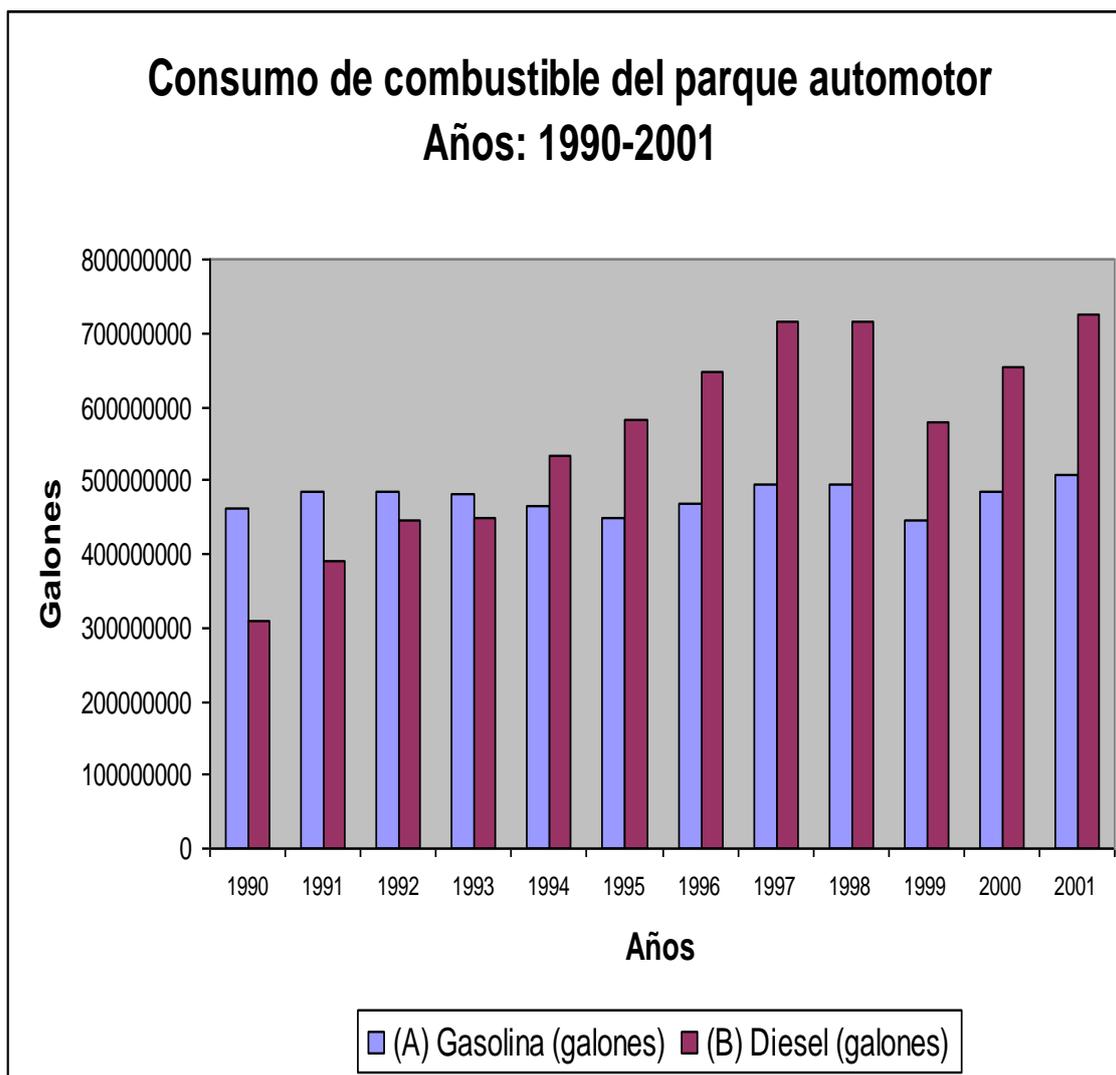
Fuente: Estadísticas de Transporte del Ecuador MOP

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Es importante destacar que se ha dado un incremento de la producción de gasolina súper entre el 2001 y el 2002 y una disminución de la producción de gasolina extra, situación que se ve reflejada en el comportamiento del volumen facturado por Petrocomercial, en su calidad de abastecedora y en el consumo por parte del cliente final.

En el caso de la gasolina regular, ésta se produjo hasta 1993 y a partir de 1994 se comienza a producir gasolina ECO la cual tuvo una importante participación de mercado hasta 1998, año en que se dejó de producir. A partir de 1998, se presenta un incremento en el consumo de gasolina extra como sustituto a la ECO. El consumo de diesel sufrió una importante caída del 25% entre 1997 y 1998, pero luego se mantiene un incremento sostenido hasta el año 2001. Como conclusión, se puede decir que, la comercialización de gasolina y diesel por parte de la empresa estatal tiene como pilar fundamental el crecimiento del parque automotor.

GRÁFICO No. 17

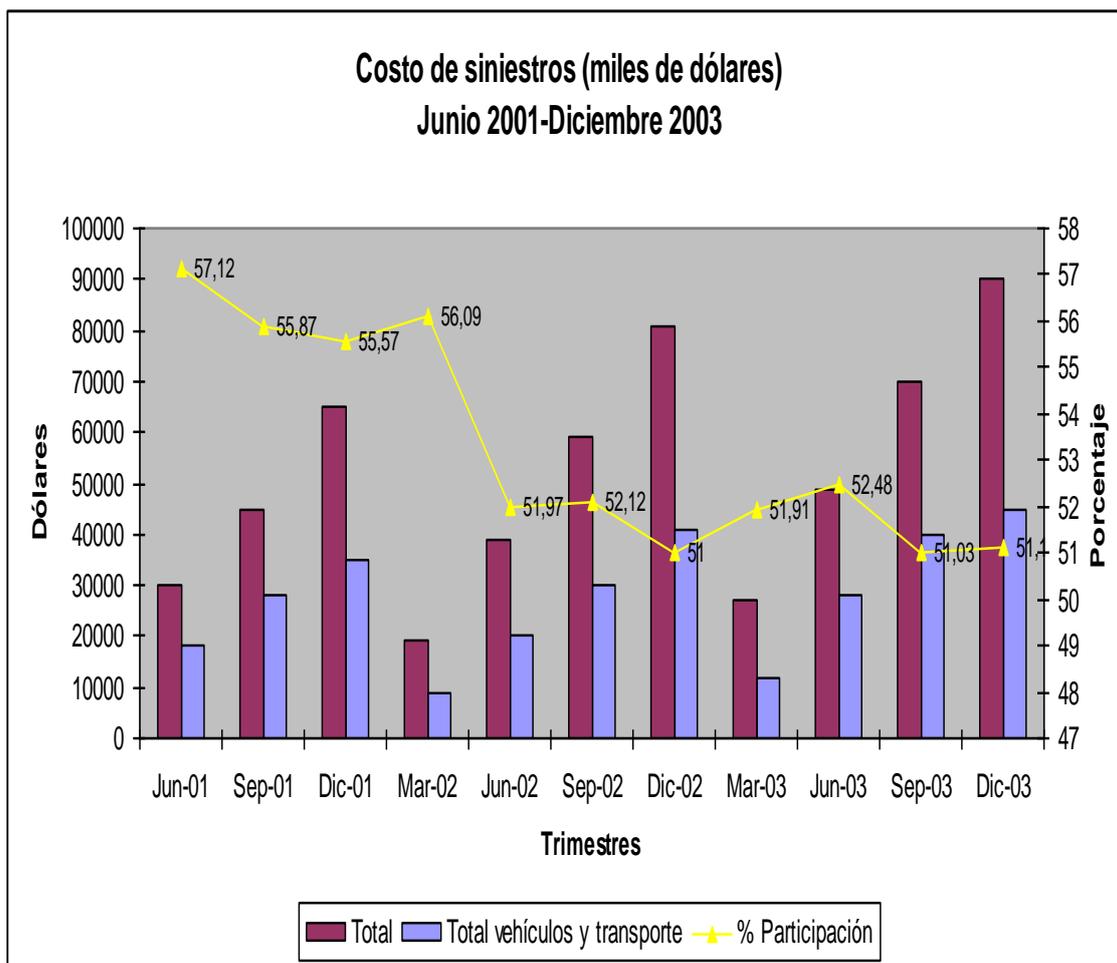


Fuente: Estadísticas de Transporte del Ecuador MOP

Elaboración: Los Autores de la Monografía

Por otra parte, en el Ecuador el sector de los Seguros tanto generales como de vida, han presentado un crecimiento importante en los últimos años. Es así que el primaje neto recibido por las compañías de seguros ha pasado de representar el 1,87% del PIB en el 2001 al 2,57% en el 2003. Además, la prima per cápita (tomando en cuenta únicamente la PEA) ha crecido en US\$29.200 entre el 2001 y el 2003. Estos indicadores muestran la importancia de este sector en la economía. Sin embargo, es pertinente anotar que mucha de esta importancia se debe al sector automotriz.

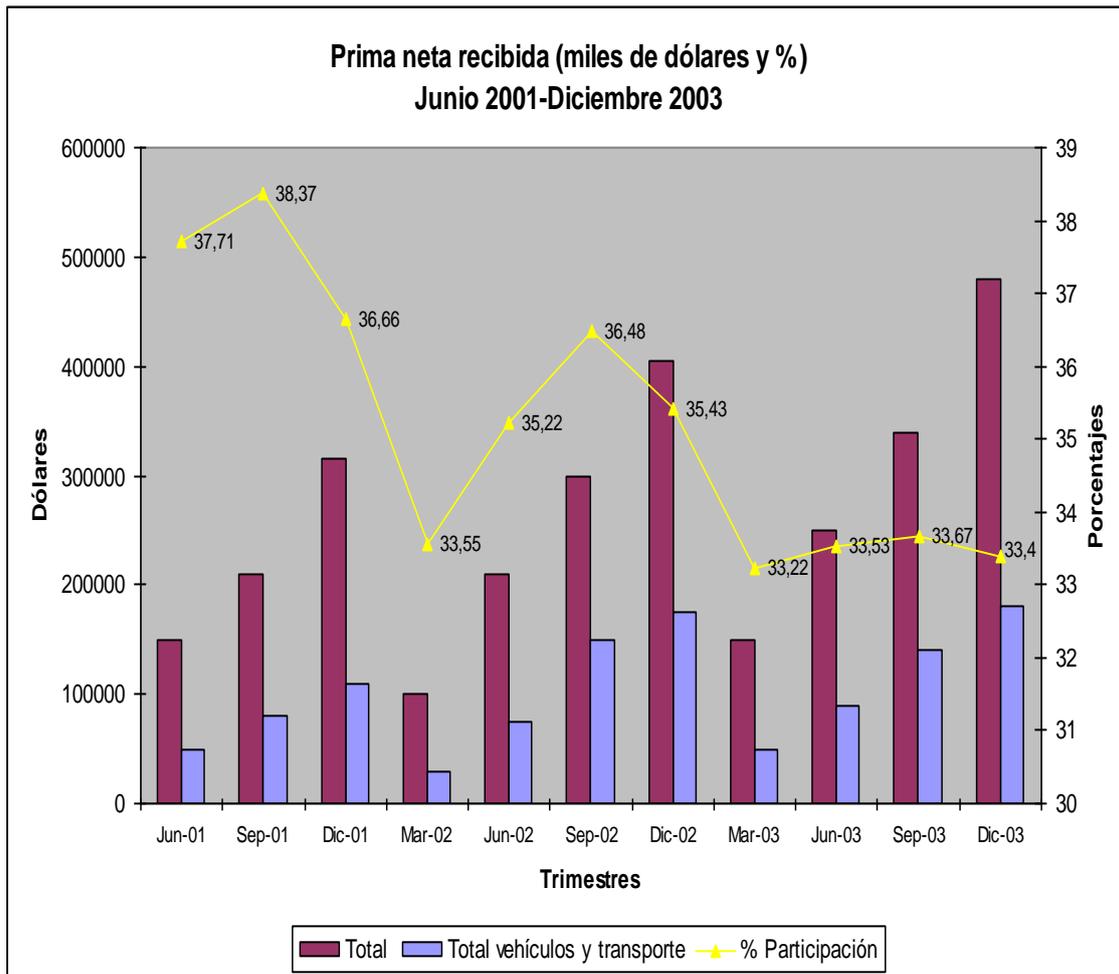
GRÁFICO No. 18



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaboración: Los Autores de la Monografía

El mercado de los seguros cuenta con 21 segmentos de realización y en promedio, entre junio de 2001 y diciembre de 2003, el segmento de vehículos y transporte representó el 35,21% de la prima neta recibida y el 44,47% del margen técnico (prima neta retenida devengada – costos de siniestros + resultado de intermediación). En cuanto a los costos de siniestros del segmento de vehículos y transporte, éstos han mantenido un comportamiento decreciente especialmente entre el 2001 y el 2002; en el año 2003 ha mostrado un comportamiento más estable, con un porcentaje de participación promedio del 51% en relación al total del mercado de Seguros. Estas cifras denotan la interacción existente entre el sector automotriz y otros sectores que aportan de manera importante al desempeño de la economía nacional.

GRÁFICO No. 19



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaboración: Los Autores de la Monografía

El sector financiero también tiene un alto grado de relación con el sector automotriz ya que gran parte de la cartera de consumo está destinada al financiamiento tanto de vehículos nuevos, como usados. En el 2003, según encuestas realizadas por Pulso Ecuador, el 16% del total de los créditos otorgados por el sistema financiero tuvieron como destino la compra de vehículos.

Así mismo, en el 2003 aproximadamente el 30% de las ventas de vehículos nuevos fueron financiadas por instituciones financieras, si a ello sumamos el 65% más, correspondiente a ventas financiadas a través de crédito directo del sector o de empresas especializadas en el financiamiento de vehículos, el sector automotor genera un movimiento financiero por aproximadamente el 65% de las ventas de vehículos nuevos.

Si analizamos que las ventas del año 2003 fueron de US\$ 1.027 millones, el movimiento financiero fue por un total de US\$ 667 millones.

No existen datos específicos que muestren el monto alcanzado por el financiamiento de vehículos usados. Sin embargo, este rubro posiblemente sea mayor al correspondiente a vehículos nuevos, por el gran dinamismo que presentó el negocio de vehículos usados.

Además, quien adquiere un vehículo nuevo debe destinar entre 200 y 300 dólares, aproximadamente, para cubrir los costos del chequeo mecánico que debe realizar, “obligatoriamente”, cada 5.000 kilómetros, según lo estipula la garantía de fábrica²⁰.

La cifra, sin embargo, es variable. Depende además, del modelo y marca del carro, de los daños colaterales que puedan aparecer en cada chequeo. Entonces sí, la cuenta se incrementa.

El jefe de Talleres de Automotores Continental, César Lombeida, aclara que si una persona lleva su vehículo a un taller no autorizado pierde la garantía que en algunos casos llega a 100.000 Km. Pero, además, no se responsabiliza de los daños posteriores que puedan surgir si el automotor es chequeado en un taller particular, “solo por ahorrarse dinero”, agregó.

Según un estudio de la Asociación Automotriz del Ecuador, el 70% de los carros nuevos (valorados hasta 16.000 dólares) acude regularmente a los chequeos mecánicos, mientras dure la garantía de fábrica (1.500, 5.000, 15.000 y 20.000 Km). Luego, deja de ir por los altos costos que representa una inspección pasados los 20.000 Km de recorrido, en donde se debe ajustar y reemplazar una serie de piezas.

El 30% restante sí lo hace rutinariamente, dice el informe. Se trata básicamente de propietarios de vehículos lujosos como Mercedes Benz, BMW, Citroen, Audi, entre otros, cuyos costos por revisión mecánica superan los 500 dólares (depende de la marca) Esta cifra no incluye valores por arreglos de fallas que aparezcan durante la inspección.

²⁰ Diario Expreso, “Mantener el carro, otro gasto”, Miércoles 22 de Agosto del 2007, Guayaquil-Ecuador.

Enrique Troya, de Mavesa, manifestó que en el caso de los carros de origen francés los repuestos son más caros porque son importados y generalmente hay que pedirlos con varias semanas de anticipación.

Franklin Morela, asesor técnico de Toyocosta, asegura que es preferible dejar un carro en los talleres de las concesionarias porque está garantizada la mano de obra y las piezas que se reemplazan. Sin embargo, Eugenio Vera, quien tiene un taller en La Floresta 2, sostiene que “nosotros también somos personal calificado”.

Según Vera, a su taller llegan diariamente propietarios de autos Chevrolet, Toyota, Mazda, Hyundai, Kia para ser chequeados. “La diferencia de precios es abismal”.

Mientras en su taller mecánico cobra 40 dólares por una revisión de 5.000 Km, en una concesionaria, por el mismo trabajo le facturan 250 dólares como mínimo. El presidente de la Asociación de Mecánicos y Anexos del Guayas, Franklin Ojeda, señaló que así como en los mercados hay una lista oficial de precios, también debe haber una similar en las concesionarias “porque cada quien cobra lo que cree conveniente”.

CUADRO No. 15
COSTOS POR REVISIÓN DE AUTOMÓVILES
(En dólares)

		Toyocosta (Toyocosta)	Automotores Continental (Chevrolet)	Hynda i	Citröen (xsara Picasso)	Kia
Revisión 1.000 Km		38	40	40	102	45
Revisión 5.000 Km		85	80	75	160	90
Revisión 10.000 Km		120	115	120	171	120
Revisión 20.000 Km		150	125	150	102	130
Revisión 40.000 Km		350	320		145	

Fuente: Estadísticas de Transporte del Ecuador MOP

Elaboración: Los Autores de la Monografía

3.6.- DIFERENCIA EN COSTOS DE IMPORTACIÓN DE UN AUTOMÓVIL EN COLOMBIA CON RESPECTO A ECUADOR

Hay un gran desequilibrio de la balanza comercial a favor de Colombia y en contra de Ecuador. De enero a noviembre del 2005 las exportaciones colombianas a Ecuador llegaron a USD1.292.466.000 en tanto que las exportaciones de Ecuador hacia Colombia llegaron a USD 414.842.000 Se registra así una balanza negativa para Ecuador de USD 877.624 millones²¹.

CUADRO No. 16

COMERCIO COLOMBO ECUATORIANO 2005

BALANZA COMERCIAL AUTOMOTRÍZ DE ECUADOR CON COLOMBIA AÑO 2005

	USD
Exportaciones a Colombia	414.842
Importaciones desde Colombia	1.292.466
Balanza Negativa	-877.624

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Los Autores de la Monografía

En ese desequilibrio ha incidido la dolarización ecuatoriana que elevó costos internos de producción e hizo perder competitividad a la oferta exportable al quedar Ecuador sin la herramienta del manejo cambiario de su moneda propia. Aun cuando en Colombia el peso se ha revaluado, el manejo cambiario interno es un elemento que imprime competitividad a las exportaciones colombianas. De otro lado, la diferencia en la dimensión de los aparatos productivos de uno y otro país se refleja necesariamente en el volumen y variedad de su oferta exportable, contando Colombia con más ventaja en este campo.

²¹ Ibidem 3

Colombia observa con preocupación este fenómeno de desigualdad, y por eso organismos como Proexport y Bancoldex han diseñado mecanismos para promover la oferta exportable ecuatoriana hacia Colombia. Con el auspicio de la CAF, la Cámara Colombo Ecuatoriana está elaborando un estudio, eminentemente práctico, para atraer exportaciones ecuatorianas a los mercados colombianos sobre la base del conocimiento a fondo de los canales de distribución existentes en Colombia para nuevos productos ecuatorianos con potencial exportador.

Las exportaciones de Colombia a Ecuador en los últimos años han representado un significativo valor dentro del total de las exportaciones colombianas. Estas crecieron 28.4% al pasar de USD 779 millones en el 2003 a USD 999.9 millones en el 2004. En el 2005 representaron un valor FOB de USD 1.292.466.000 registrando una balanza bilateral positiva para Colombia de USD 877.624.00-

Existen en Ecuador segmentos de gran potencial exportador para Colombia, como el agroindustrial (exportación de productos terminados). Otros sectores son: textiles, confecciones y prendas de vestir (ropa interior y formal) manufacturas de cuero; materiales de construcción. Dotación hotelera. En estos sectores las exportaciones colombianas tienen clara factibilidad de crecer, pues Ecuador presenta amplia demanda que suple con importaciones de terceros países. Los servicios es otro sector de gran potencial exportador para Colombia. Especialmente servicios médicos. Otros servicios son: servicios de construcción; editorial y joyería; de impresión; de consultoría y educación.

La dinámica del comercio colombo ecuatoriano ha estado enmarcada por la expansión de la demanda interna en Ecuador que se ha visto reflejada en las 853 empresas colombianas que tuvieron a este país como único mercado de exportación. De igual manera las 456 empresas colombianas que destinaron al Ecuador más del 50% de sus exportaciones totales y al establecimiento cada vez más alto del capital colombiano en empresas de ese país (871 empresas en el 2001, 988 en el 2002 y 1.008 en el 2003).

El comercio Colombo Ecuatoriano es uno de los más dinámicos de la región, factor demostrado en los índices y valores registrados en los últimos años, especialmente en el 2005. Uno de los principales elementos que ha hecho posible esto es el aumento en las

exportaciones no tradicionales de Colombia hacia Ecuador que crecieron cerca de USD 300 millones en el 2005.

En el 2005 los principales productos de exportación de Colombia a Ecuador, en razón de su cuantía, fueron: vehículos automotores y sus partes, energía eléctrica, combustibles, materiales de construcción, fungicidas, extractos esencias y concentrados, papeles y cartones, textiles y confecciones, dulcería, medicamentos de uso humano y animal, materias primas de origen industrial, y alimentos procesados.

Los principales productos de exportación de Ecuador hacia Colombia, en 2005, fueron: vehículos automotores y sus partes (automóviles), conservas de pescado, aceites, calzado, chicles, confitería, llantas, alcohol etílico sin desnaturalizar, maíz amarillo duro, harina y pallets de pescado.

CAPÍTULO IV

PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO DEL SECTOR AUTOMOTRÍZ EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA

4.1. PROPUESTAS PARA MEJORAR LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO EN EL CRÉDITO AL SECTOR ATOMOTRÍZ

El Presidente Rafael Correa, se ha declarado partidario del proyecto de ley cuya finalidad es que los Bancos privados presten un mínimo del 75 por ciento de sus depósitos al sector productivo.

Rafael Correa expresó que los bancos envían al exterior los ahorros de los ecuatorianos y que cerca de 1800 millones de dólares están fuera. La gente deposita su dinero en los Bancos confiando en el país; pero están financiando actividades productivas en otro lado. Según el sistema financiero, no tenemos inversión porque, supuestamente, no tenemos ahorro nacional.

Hay algunos empleados de la banca que, se consideran analistas independientes para decir que la intervención va contra la economía social de mercado. Cuando en realidad lo único que va contra la economía social de mercado, son las altas tasas de interés y los 90 millones de dólares que las instituciones financieras han obtenido de utilidades en el primer semestre del 2007, y que probablemente sean 200 millones de dólares en el año, pese a que prestan menos y tienen menos capital que antes de la crisis de 1999, donde las utilidades, como máximo, llegaron a 120 millones de dólares.

Lo que significa que el sector financiero no contribuye a la creación de riqueza sino que están quitando riqueza al sector productivo, y es uno de los principales factores recesivos; por lo que al Estado le corresponde aplicar una regulación efectiva, exigir a la banca privada que repatríe el dinero que tiene fuera del Ecuador y asigne más recursos al sector productivo y no elevar arbitrariamente las tasas de interés.

A través del mecanismo propuesto, se reactivaría la producción que es necesaria en el país.

Hacer que el sector financiero sea el intermediario de la riqueza; ya que el que la crea es el sector productivo.

De esta manera se evitaría una crisis financiera peor a la ocurrida en 1999, y que dio paso al congelamiento de los depósitos bancarios y posteriormente derivó en la dolarización.

En el Ecuador únicamente 5 Bancos tienen el 80 por ciento del crédito; es decir, hay concentración del crédito y debido a esta concentración, es que tenemos los mismos costos financieros, las mismas tasas de interés, los mismos malos servicios en toda la banca.

De haber verdadera competencia, un banco pequeño con los mismos costos operativos ya hubiera tumbado las tasas de interés y estaría prestando al 6 ó 7 por ciento; en contraposición a lo que pasa actualmente. A los bancos les conviene pactar una tasa de interés, con la que se evitaría la del sector real de la economía.

Por ello se plantea la necesidad de que el sector financiero colabore con los diversos sectores de la economía, con la finalidad de dinamizar el aparato productivo en especial con sectores como el automotriz que necesitan de los recursos directos de la banca para el financiamiento de sus productos a sus clientes.

El crédito otorgado a los compradores, es uno de los factores que reviste mucha importancia en el sector automotriz ecuatoriano, por cuanto facilita la venta, estimulando la demanda.

Luego de la crisis del año 1999 los bancos no concedían crédito a sus clientes porque consideraban que recién se comenzaba a estabilizar la economía, observándose que en su mayoría las ventas se efectuaban de contado en un 90% y sólo un 10%

aproximadamente se realizaban a crédito²². En el año 2002, conforme se aprecia en el Cuadro No. 17, el crédito a través de bancos y financieras, que trabajan algunas de ellas como socios de las marcas, se lo concedía a una tasa del 16% y otras instituciones prestaban al 18 % y por lo general a 36 meses plazo con un 30% o 40 % de entrada.

CUADRO No. 17
COSTO DEL CRÉDITO DEL SECTOR A
AÑO 2002

	Entrada	Tasa Nominal	Comisión Anual	Impuesto SOLCA	Impuesto Tesoro Nacional	Costo del Crédito
Banco A		16%	2%	0.50%	0.50%	19%
Banco B	40%	17%	2%	0.50%	0.50%	20%
Banco C	30%	19%	2%	0.50%	0.50%	22%
Banco D		17%	2%	0.50%	0.50%	20%
Banco E		17%	2%	0.50%	0.50%	20%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Nota Técnica No.73

Elaboración: Los Autores de la monografía.

El sector automotriz registró un nuevo récord en ventas en los seis primeros meses del año, estimulado por el aumento de los créditos para vehículos y una demanda represada de años anteriores²³. A este costo había que sumar los recargos por comisión y otros impuestos que cobran los bancos. Asimismo, era necesario tomar en cuenta el costo del seguro, que por lo general representaba un 5,5% del monto del precio del vehículo y que era un requisito que solían pedir los bancos para conceder crédito.

En el año 2003, según la AEADE, aproximadamente el 30% de las ventas de vehículos nuevos fueron financiadas por instituciones financieras y el 35 % correspondió al crédito directo otorgado por las concesionarias y empresas especializadas en el financiamiento de vehículos.

²² Revista Gestión No. 75 Septiembre 2000. Comentario de Franz Bedón, gerente de Chrysler Mitsumotor.

²³ Diario El Comercio “El negocio del automóvil marcha sobre ruedas” agosto 13 del 2002.

Considerando que se vendieron un total de US \$ 1.027 millones, el volumen total de crédito fue de US \$ 667 millones²⁴. Para el año 2004, las condiciones de financiamiento fueron más favorables para los consumidores, en cuanto a plazos y cuotas de entrada exigidas por los proveedores del crédito. La tasa de interés se ubicó en 15%, la que en el año anterior estaba en 17%, y las casas comerciales ya no requerían el 30% sino sólo el 25%, todo lo cual hizo que se sobrepasaran las expectativas de ventas del sector previstas para ese trimestre.

4.2. LA APLICACIÓN DE NORMATIVAS PARA CONTROLAR EL INGRESO DE AUTOMÓVILES A FIN DE EVITAR EL EXCESO DE IMPORTACIONES.

En cuanto al marco legal en enero 18 de 1979 se promulga la Ley de Fomento de la Industria Automotriz, publicada en el Registro Oficial 765 de febrero 2 del mismo año, por la cual se busca dar cumplimiento al Programa Sectorial de Desarrollo de la Industria Automotriz, establecido dentro de la Decisión 120 del Acuerdo de Cartagena. El objetivo de esta ley fue promover el desarrollo ordenado y armónico del sector automotriz ecuatoriano.

La mencionada ley señala que las empresas ensambladoras de vehículos deberán estimular la formación de proveedores de componentes nacionales, brindándoles la asistencia técnica que requieran. Indicando además que el Gobierno incentivará el establecimiento y desarrollo de tales proveedores, proporcionándoles a través de las instituciones competentes, el apoyo financiero necesario. Dicha ley establecía como deducible del impuesto a la renta, todo gasto realizado para investigación científico-tecnológica, así como el entrenamiento de personal en áreas técnicas. Asimismo, se indica que las empresas automotrices están obligadas a prestar la colaboración y asistencia adecuadas para el desarrollo de programas nacionales de capacitación del personal ecuatoriano y para el establecimiento de centros de investigación y control de calidad, vinculados al sector automotriz.

²⁴ AEADE, Automundo Anuario 2003.

En cuanto a inversión de nuevas empresas en el sector y las reinversiones en las existentes, éstas eran deducibles del impuesto a la renta. Se exoneraba de todo gravamen al capital en giro, a los contratos de constitución, aumentos de capital y de todo tipo de impuesto provincial, municipal, fiscal, excepto el de plusvalía en los contratos de transferencia de dominio de inmuebles. Inclusive, las empresas que no tenían como giro principal el automotriz, pero que servían a dicho sector también se beneficiaban de exoneraciones tributarias. Se disponía además que las instituciones de derecho público y privado con finalidad social y pública, estaban obligadas a proporcionar a las empresas automotrices que se ubiquen en los lugares señalados en la Lista de Inversiones Dirigidas, los servicios de crédito, estudios de factibilidad, promoción, asistencia técnica, etc. La referida ley, otorgaba exoneraciones a la importación de diferentes insumos, como materias primas, partes y piezas, así como a bienes de capital nuevos tales como: maquinarias, equipos, accesorios, herramientas y repuestos.

Para promover las exportaciones se estableció incentivos como: Suspensión de cobro de impuestos a la internación de materias primas, semielaborados genéricos, partes y piezas y conjuntos, no producidos en el país y que se incorporen a los productos automotores a ser exportados, hasta la adopción del Arancel Externo Común. Además se aplicó el régimen de abonos tributarios a las exportaciones de conformidad con la normativa vigente en ese entonces.

Una de las alternativas para poder disminuir el ingreso de automóviles, es incrementar la producción nacional del sector automotriz y si bien es cierto no existe un interés en crear un grupo automotriz local, ésta sería una de las alternativas del Ecuador para que deje de ser dependiente del mercado externo, y dar nuevas plazas de trabajo, ya que la mano de obra existe en el país, lo que hay que hacer es capacitarla e incrementar el porcentaje de conocimientos en ese sector.

Otra oportunidad de hacer del Ecuador un país competitivo es plantear una ley en la que las Importadoras de autos dejen un porcentaje de ganancias de los autos de lujo, canalizado para la capacitación de mano de obra local. Todos esos recursos bien administrados harían del Ecuador un país industrializado en ese sector con altos niveles

de competitividad, y satisfaciendo también al mercado local con autos con tecnología de vanguardia. Así la demanda estaría cubierta en un porcentaje mayor al actual.

CUADRO No. 17

NORMAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ ECUATORIANO al 1 de Febrero de 2007

Pais	Ecuador
Importación	Esta prohibida La importación de vehículos usados. Los modelos del 2000 y los automóviles más nuevos deben tener convertidores catalíticos.
PARQUE AUTOMOTOR (vehículos motorizados /1000 personas)	53 (2003)
NORMAS & I/M	Los vehículos livianos y pesados nuevos a gasolina y diesel deben respetar las normas de emisión de gas que son aproximadamente similares a las de la USEPA de 1987 la USEPA de 1987 o a las normas Euro 1; los vehículos de trabajo pesado a diesel deben cumplir con las normas equivalentes a las de la USEPA de 1994 o a las normas Euro 2. CORPAIRE, una institución mixta pública y privada está realizando un programa de prueba de emisión de gas.
COMENTARIO	En marcha las readecuaciones de vehículos de trabajo pesado a diesel en Quito, se planificó readecuar 200 buses para el año 2007

Fuente: Asociación de Fabricantes de Equipos para Control de Emisiones en Vehículos de América del Sur (AFEEVAS)

Elaboración: Los autores de la monografía

4.3. MEDIO AMBIENTE VS. IMPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES

Uno de los paradigmas que se presenta en este siglo XXI, es el equilibrio entre el desarrollo económico y tecnológico y la posibilidad de que los seres humanos sobrevivan en condiciones favorables. Paradigma al fin porque, aunque el término desarrollo tiene un sentido positivo, ha venido generando la destrucción y el daño a la naturaleza del planeta, incluida la propia humanidad.

El objetivo de este tema, es hacer un llamado a reflexionar y tomar consciencia de las causas y consecuencias que trae consigo la destrucción del medio ambiente. La naturaleza está emitiendo signos de alerta, a los que todos y cada uno de nosotros debemos reaccionar. Sobre calentamiento del planeta, contaminación de aire y agua, deforestación, y exterminio del petróleo, son algunas de las realidades (científicamente comprobadas), que atentan contra la vida hoy y lo harán con más intensidad en el futuro.

Los expertos y gobiernos de los diferentes estados están trabajando en la formulación correcta de mecanismos económicos y políticos que conduzcan eficientemente a un desarrollo sustentable a nivel mundial.

En Ecuador, como en los demás países del mundo, es urgente encontrar el equilibrio buscado entre desarrollo económico y conservación ambiental. El Ecuador, su gente y su gobierno, debemos fortalecer la acción conjunta entre países desarrollados y subdesarrollados. Debemos establecer procesos de control que aseguren la puesta en práctica, de leyes y políticas ambientales existentes: intercambio de deuda externa, concientización masiva de la población, transporte y explotación de recursos.

Los elementos básicos para mantener la vida del hombre son el oxígeno, el agua, el suelo, la luz, y el clima adecuado, además de los otros organismos vivos. No debemos olvidar que el hombre es una especie, parte del ecosistema global, en el que no existen fronteras.

En cualquier ecosistema, la capacidad sostenible es limitada ya que los recursos necesarios llegan a escasear, y eso es lo que estamos palpando actualmente. Se está distorsionando el curso normal de la naturaleza.

El efecto invernadero y la disminución de la capa de ozono son dos factores causados por la contaminación del aire. El exceso de dióxido de carbono (CO₂) y cloro-fluoruro-carbonatos (CFC), que emite la quema de combustibles fósiles (petróleo y sus derivados), en los procesos industriales y el uso de productos que contienen CFC como aerosoles, refrigeradoras, acondicionadores de aire y calefacciones, hacen que los rayos ultravioletas del sol entren directamente a la tierra y se inicie un período de recalentamiento que puede tener efectos devastadores en los próximos cien años, tales como deshielo en los polos, y elevamiento del nivel del mar que podrían desaparecer ciudades completas.

A raíz de las propuestas emitidas por varios economistas y ambientalistas, los organismos internacionales y gobiernos de cada nación, han creado una serie de políticas en materia económica — ambiental. Sin embargo, existen muchos puntos por definir y que serán motivo de cumbres y protocolos en el futuro, ya que el tema reviste mucha complejidad.

La naturaleza sería considerada como "capital ambiental" y deberá ser contabilizado y valorado con sus respectivos ingresos y egresos. De la misma forma que se invierte un capital monetario o de bienes para obtener una utilidad o ganancia, se deberá llegar al punto de que el "capital natural o ambiental" que se invierta, obtenga ganancias también. Pero, la parte más complicada de este proceso resulta el avaluar o valorar en forma tangible y cuantitativa, el patrimonio ambiental y aún no se llega a una fórmula aplicable.

En materia política las propuestas formuladas a nivel internacional (de las que muchos puntos siguen en debate), son las siguientes:

"- Mecanismos oficiales de control, por medio de los cuales se establecen normas relativas a la contaminación y sencillamente se exige a quienes contaminan que las cumplan.

- Impuestos a la contaminación, por conducto de los cuales se cobra a quien contamina según el nivel de emisiones (de CO₂) producidas.

- Permisos negociables, a través de los cuales se otorgan a los contaminadores, licencia para contaminar hasta lo que establece la norma y la opción de comprar y vender permisos en el mercado."

Los países que mejoren en su control ambiental obtendrán devoluciones o transferencias internacionales, por ejemplo:

- Se puede transferir directamente a un país por una sola vez para compensarlo, por no haber explotado un recurso.
- Se puede hacer transferencias en forma de asistencia técnica y préstamos para proyectos específicos.
- Intercambiar parte de las deudas a través de un acuerdo, para reducir destrucción en el medio ambiente."

En Ecuador, como en los demás países subdesarrollados es cada día más urgente encontrar el equilibrio propuesto entre desarrollo económico, social y ambiental. En nuestro medio resulta casi utópico que podamos alcanzar la meta propuesta, pero al menos debemos intentarlo tomando ventaja del hecho de no ser totalmente industrializados para "reorganizar nuestro desarrollo, conservando el medio ambiente".

Revisemos las causas y efectos de la destrucción del medio ambiente en nuestros límites geográficos, integrando el factor social como importante:

Se han copiado modelos económicos que no se adaptan a nuestra realidad socio-cultural y han dado paso a un desarrollo prematuro y una economía "ficticia" que nos hace creer que estamos en un mundo moderno, sobre bases de un mundo arcaico. Así por ejemplo, es el caso de la falta de energía eléctrica vs. la implementación de las últimas tecnologías en telecomunicaciones e informática o la falta de planificación en

abastecimiento de combustible y la falta de carreteras vs. la importación de vehículos. Consumimos energía y contaminamos el ambiente.

Ante las exigencias naturales del medio ambiente, de los acuerdos internacionales y de nuestros desastres naturales, la política económica y sobre todo el concepto, tiene que cambiar y ser más firmes en todos los aspectos integrando al medio ambiente. Se han creado "leyes ambientales", sin embargo, lo que hace falta es su puesta en práctica y la continuidad de estas leyes que no surten efecto por ablandarse ante las respuestas inmediatas de enriquecimiento, por parte de la empresa privada y de los gobernantes.

Algunos proyectos inmediatos que se deben aplicar son:

Transporte: Control de los vehículos contaminantes y racionalización de la circulación. Implementación de nuevos sistemas de transporte colectivo, como el trolebús o buses a gas.

Forestal: Planes de reforestación agresivos. Intercambio de bienes y actividades (innecesarias o poco rentables) por bases para reforestación. Sistema de bonos o "premios" a la industria y sectores cuyas prácticas incluyan la reforestación y cuidado del medio ambiente.

Reciclaje: Un 60% de los productos que se desechan son reciclables y esta práctica reduciría a la mitad, la tala de árboles. Se debe organizar y sistematizar la práctica de reciclaje industrial y doméstico.

Agricultura orgánica: Si bien no es una práctica agrícola la producción a gran escala, sí nos encamina a una producción de los alimentos más sana para el ecosistema. En el tema agrícola los expertos deben buscar fórmulas menos artificiales (sin fertilizantes químicos, desarrollando el compostaje, etc.).

Industria: La sofisticación de procesos industriales se tiene que aplicar sin diferencias, de manera que se logre la eco-eficiencia.

No podemos desconocer que está latente un colapso a gran escala, y que probablemente ni ustedes ni yo tendremos que vivir. La madre naturaleza no tiene "políticas

mediatistas" sino a largo plazo, por eso su "estrés" se va dando paulatinamente en un proceso que puede durar más de 50 años. En el año 2050 las generaciones futuras estarán viviendo una muestra del globo "estresado" que estará diciendo: ¡ya basta, no soporto más, no puedo sustentar más a estos hijos que han sido desconsiderados conmigo!

Debemos preocuparnos por dejar un legado más valioso a nuestros hijos y nietos que no sea medible sólo en bienes materiales producidos por el hombre. El legado de una naturaleza mejor conservada será un beneficio para toda la humanidad y qué mejor si puede ir de la mano con las comodidades que nos brindan los avances tecnológicos.

En nuestro país se considera prioritario aplicar los principios derivados de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente CNUMAD y cumplir con los compromisos adquiridos en convenciones internacionales y regionales sobre distintos aspectos de la problemática medioambiental. En ese contexto, se debe señalar que la industria de ensamblaje automotriz afronta el problema de la contaminación, del cual se tienen ya varios estudios que señalan que es responsable del 80% de gases nocivos, en los que además se indica que el otro 20% lo generan las industrias en general.

A este respecto Ómnibus BB, obtuvo el premio de Medio Ambiente otorgado por el Distrito Metropolitano de Quito Año 2002, como una compañía que busca evitar la contaminación ambiental y tiene además la Certificación ISO 14000²⁵. El Distrito Metropolitano manifestó que el año 2004, es el segundo año en que se realiza la supervisión vehicular. En el año 2003 de 175.449 automotores revisados, 169.938 carros obtuvieron el certificado ambiental, por lo que 5.511 vehículos no pasaron la revisión y técnicamente deberían salir de circulación²⁶.

La contaminación en nuestro medio también se produce por el incumplimiento a los reglamentos de tránsito por parte de los conductores, falta de controles y la mala calidad de los combustibles. Algunos organismos señalan que el parque automotor del transporte público tiene una tecnología obsoleta, en el cual por ejemplo disponen de

²⁵ Anuario 2003, Automundo, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE.

²⁶ Diario El Comercio, Enero 13 del 2004, Segunda Edición.

sistema mecánico y fijo de carburador que no tiene la eficiencia del sistema de inyección.

Adicionalmente, existen otras áreas del sector automotriz en donde también se produce contaminación ambiental como son las lubricadoras o centros de cambio de aceite que producen una gran cantidad de partículas que se envían por los sumideros y contaminan los ríos y el suelo por los aceites quemados. Asimismo, los departamentos de pintura de los talleres debido a los solventes ahí utilizados, que son productos químicos derivados del petróleo, los que se manejan sin considerar los aspectos técnicos que regulan su manejo.

4.4.- MEDIDAS DESTINADAS A COMBATIR LA CORRUPCIÓN EN EL EXCESO DE PAGO DE MATRÍCULAS, FALSIFICACIÓN DE REPUESTOS Y ESTAFAS.

El Ecuador está calificado como uno de los países más corruptos del continente, donde gran parte de las personas que llegan a ocupar importantes cargos públicos, se preocupan por enriquecerse.

Estas personas, el dinero fruto de la corrupción no lo mantienen en el país, lo que hacen es sacarlo, y así, beneficiar a otras economías. Es decir, que el producto de la corrupción genera divisas para otros países.

El beneficio, consecuencia de estos oscuros fondos sería palpable mediante las inversiones que estos capitalistas (corruptos) realizarían en el país; aumento de construcciones, compras, importaciones, exportaciones, producciones, negocios, préstamos, entre otros, lo que impulsaría la creación de fuentes de empleo y así el mejoramiento de la economía del país, traduciéndose esto en una mejor calidad de vida de los habitantes y de las condiciones del Ecuador.

Además existen las llamadas “multas fantasmas” en las que citan a su vehículo (por la placa), ¡no al conductor!, por una supuesta infracción que usted nunca cometió.

Los vigilantes que “citan sin citar”, o sea, al azar le toman la placa de cualquier carro y luego pasan la citación, sin haberse enterado el dueño del automotor, sino hasta que va a matricularlo y le dicen que tiene que pagar tal o cual multa, sin reclamar.

El verdadero problema de nuestro país es la impunidad a todo nivel. Ya se difundió un video que involucraba a un miembro de la CTG en un acto de corrupción, ante lo cual el oficial respondía que se encontraba realizando otras labores y que no era lo que parecía. Lamentablemente la gente ya no cree en ellos, la reputación de esta institución está disminuída.

Según el presidente Rafael Correa, nos encontramos en una época de cambios, pero afirma que es un proceso complejo. Es común ver uniformados recibiendo coimas por parte de choferes. La mejor solución se encuentra en nosotros, si entendemos que para frenar la corrupción se debe empezar por ser más responsables; es decir aceptar los errores, responder por ellos.

Por ello la corrupción es una de las causas que hacen que el Ecuador esté en un proceso de desarrollo casi paralizado, son las variadas formas de corrupción que hacen que todos los sectores de la economía incluido el automotriz, no tengan un crecimiento estable para alcanzar un desarrollo sustentable.

Los trámites de matriculación de vehículos resultan cada vez más engorrosos y no existen medidas firmes que eviten que los funcionarios de las dependencias de tránsito obtengan ingresos adicionales por ayudar en ciertos trámites que de otra manera serían imposibles de realizar, ya que por la vía legal éstos tienen plazos sumamente largos, y los usuarios, lamentablemente agravan la situación y la mantienen porque prefieren pagar para obtener sus respectivos documentos en un menor tiempo.

Por otra parte, existen muchas denuncias por la existencia de locales que venden libremente repuestos de vehículos que en realidad son falsificados, y al poco tiempo deben ser cambiados. Esto ocurre, especialmente, cuando los dueños de vehículos no concurren a los mismos concesionarios para ser revisados y adquirir los repuestos por su intermediación.

En nuestro país, es muy fácil para los estafadores negociar libremente productos falsificados, ya que no se dan rigurosos controles a las pequeños locales de venta de repuestos de vehículos en los que se encuentran la mayor parte de repuestos falsificados.

Pero éste no es el único perjuicio que tienen los ecuatorianos, hay que mencionar la delincuencia organizada como otra forma de estafa, puesto que el número de vehículos robados en el país va en aumento.

Los delincuentes se modernizan, pues ya no están para robar simples espejos, plumas, tapacubos, antenas y radios de carros, sino para extraer los cerebros electrónicos (procesador computarizado) de los motores de los vehículos, lo cual les resulta más rápido y lucrativo.

Hasta septiembre del 2006 se registraban esporádicos robos de cerebros, pero desde diciembre las cifras aumentaron alarmantemente en el país.

Carlos Flores, jefe de la Policía Judicial de Pichincha (PJ-P), informó que sólo en diciembre, en esta provincia se registraron 200 denuncias de perjudicados por este tipo de delito.

Los días 25 y 26 de ese mes fueron los más crónicos, ya que la temporada de Navidades cuando los “amigos de los ajeno” aprovechan para desvalijar los carros que las personas estacionan en la vía pública.

“Un promedio de seis casos de robo de este tipo se vienen registrando por día”, al tiempo de señalar que el auge de este delito se debe, “sin duda, a lo rentable, ya que cada cerebro de un auto vale de \$1 400 a más de \$2000, dependiendo del tipo y año del carro”

“A los delincuentes ya no les interesa el resto de accesorios de los vehículos. Para robar los cerebros parece que se han tecnificado, sino cómo se explica que hagan el "trabajo" rápido y de forma certera, con las herramientas adecuadas y los conocimientos de mecánica y electricidad automotriz”.

Según fuentes policiales, todas las marcas de carros son apetecidas para cometer esos ilícitos, pero de manera especial la Chevrolet, por cuanto estos componentes son ensamblados en el país y se hace más fácil la venta, especialmente en el “mercado negro”, en donde se los comercializa entre \$500 a \$1 500, dependiendo del tipo de automotor.

Carlos Aguirre, representante de la concesionaria Automotores Latinoamericanos SA (Autolasa), de la ciudad de Guayaquil, confirmó que los robos más frecuentes se producen en carros de la marca Chevrolet.

“Este delito se viene cometiendo especialmente en las grandes ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, pero también en Manabí, El Oro, Esmeraldas e Imbabura”, explicó Óscar Acosta, subdirector de la Dirección Nacional de la Policía Judicial, quien dijo que aún no tiene cifras de las provincias porque es un “sistema nuevo de robo”.

En el cometimiento de esos robos operan células organizadas, en particular conformadas por delincuentes jóvenes especializados, que cometen el delito en un máximo de siete minutos, esto según cálculos de los mismos perjudicados.

Las compañías de seguros sostienen que tienen un promedio de cuatro vehículos robados al mes. Según fuentes oficiales de la Policía, el 80% son matriculados por la CTG. La información parece corroborada por las experiencias de las aseguradoras.

Según Gustavo Proaño, de Seguros Colonial, desde 1993 hasta la fecha han desaparecido 80 vehículos de asegurados en su empresa. Lograron recuperar la mitad: 20 en el país y 20 en Colombia, sobre todo en Bogotá.

Dentro del país, las provincias en las que más vehículos recuperó la aseguradora fueron Azuay y Guayas. Proaño supone que los carros robados en Pichincha se los llevan a Guayas, porque existen más facilidades para su venta y matriculación; Azuay es otro gran mercado, porque circula bastante dinero y la gente es más confiada.

Tanto es así, que todos los recuperadores (personas encargadas de localizar un vehículo robado) con los que trabaja la empresa de seguros, están en Guayaquil, dice Proaño.

Jorge Moreno, de la aseguradora Sull América, también cree que los carros que se roban en Quito van a Guayaquil y Azuay, y viceversa.

Los aseguradores reconocen que el incremento de robo de vehículos es evidente. Incluso, casi todas las compañías decidieron no matricular los vehículos 4 x 4 (los más apetecidos por los ladrones), si estos carecen de alarmas de seguridad satelital, que permiten ubicar un vehículo robado, solo con una llamada telefónica.

Las estadísticas de la Compañía de Seguros Sull América revelan que desde enero de 1997, hasta octubre de 1998, se reportaron como robados 27 vehículos Chevrolet, 10 Ford, nueve Mazda y nueve Mitsubishi. Es decir, en la actualidad los ladrones ya no roban cualquier vehículo, sino que escogen el que más rentabilidad les puede producir.

Por ello, cada vez salen al mercado nuevos instrumentos para resguardar los vehículos, la última novedad que presenta el mercado para proteger los vehículos es la alarma satelital. Se trata de pequeñas cajas colocadas en el interior del carro, que se pueden activar solo con una llamada telefónica a la central de control.

Patricio Hernández, gerente de Audio & Seguridad, Sistemas, señala que las alarmas satelitales que distribuyen (Carlink) tienen un 87% de eficacia, porque es imposible recuperar un carro en las ciudades en las que la proveedora del servicio no tiene cobertura el satélite de Skytel.

Cuando el cliente llama a la central de control, el vehículo activa el sistema con una sirena o con el pito, se encienden las luces. "El ladrón intentará desconectar la alarma para lo cual debe detener la marcha del carro que, automáticamente, se apaga y no puede volver a encenderse", asegura Patricio Hernández.

Eso ocurrió con los 15 carros que fueron robados, en Quito y Guayaquil, y que contaban con el sistema. Todos fueron recobrados en las mismas ciudades, la mayoría eran 4 x 4.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1.- La contribución del sector automotor al desarrollo de la economía ecuatoriana es muy modesto. Las tres ramas que lo conforman: fabricación de vehículos, producción de carrocerías y fabricación de autopartes, en conjunto, sólo aportaron con el 0.33 % del PIB en el período 2001-2006, siendo escasa la generación de empleo y evidencia además un bajo impacto en lo económico y social, por lo que su aportación al desarrollo de los demás sectores del aparato productivo es poco significativo. Situación que se confirma además por el alto nivel de componente importado, aproximadamente el 91 % de sus materias primas, debido al bajo nivel de desarrollo de la industria auxiliar o de autopartes, lo que a su vez impide a las ensambladoras que importan los CKD- ser más competitivas en cuanto a sus costos de fabricación.

2.- Debido a las políticas de precios de las ensambladoras ecuatorianas, los consumidores no se han visto favorecidos por la producción nacional de vehículos frente a los importados por cuanto han tenido que pagar los mismos precios por su adquisición, por lo cual no se han beneficiado de la protección arancelaria del 35 % de que goza este sector. Esto explica la mayor proporción de vehículos importados que los nacionales en la conformación del parque automotor ecuatoriano.

3.-En el ámbito externo, la tendencia seguida durante el periodo 1997–2002 indica que las exportaciones han estado concentradas en los países pertenecientes a la CAN. Específicamente en el año 2003, más del 90 % de las exportaciones se dirigió hacia Colombia. La oferta exportable de los últimos años tampoco ha tenido mucha variedad. El sector ha importado más y ha exportado menos vehículos terminados y en su mayor parte, desde los países de la CAN y MERCOSUR. Las exportaciones de autopartes como llantas y otros elementos han tenido una mayor aportación, pero comparados con las partes y piezas y CKD que son importados por las ensambladoras, reflejan una situación deficitaria en la balanza comercial del sector, que se ratifica por la participación de las importaciones del sector en las importaciones totales del país en un

-23.12% frente a la participación de las exportaciones del sector en las exportaciones totales del Ecuador, apenas el 2.07 %.

RECOMENDACIONES:

1.- Se requiere el apoyo del gobierno para incentivar la inversión y desarrollo del sector autopartista, puesto que mejorando la industrialización no se tendría que importar un alto porcentaje de las materias primas y podríamos mediante la fabricación nacional, disminuir los costos y competir con los precios de los automóviles importados.

2.- Las ensambladoras ecuatorianas deben buscar mecanismos de precios que hagan que los consumidores se inclinen hacia la producción nacional y permitan su desarrollo, para así evitar el exceso de importaciones de vehículos.

3.-El Gobierno debe fomentar la apertura exportadora y la diversificación de mercados para estimular incrementos de productividad del sector, tanto de ensambladoras como de autopartistas, creando nuevos instrumentos de fomento a las exportaciones para ampliar la cobertura actual e incentivar estudios de mercado cuyo costos sean financiados por las asociaciones automotrices buscando segmentar los mercados como Bolivia, Perú y Centroamérica para definir el perfil del cliente al que se tendrá que orientar el ensamblaje de vehículos para satisfacer las necesidades de los consumidores y lograr aumentar la competitividad del comercio exterior del sector automotor ecuatoriano.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) Jaime Ortega Bardellini, Análisis del Sector Automotor Ecuatoriano, Apuntes de Economía No.50, Dirección General de Estudios, Octubre del 2005, Quito-Ecuador.
- 2) La Industria automotriz nacional, una estimación de su situación, estructura económica, eficiencia y argumento para su desregulación, Álvaro Moreno y George Naranjo, Tesis de Grado ESPOL, Año 2002.
- 3) Anuario 2003, Automundo, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE.
- 4) Arancel Nacional Ecuatoriano, 2006.
- 5) Revista Gestión No. 75 de Septiembre del 2000. Comentario de Franz Bedón, gerente de Chrysler Mitsumotor.
- 6) Revista Gestión No.135, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Septiembre del 2005, Quito-Ecuador.
- 7) Revista Gestión No.150, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Diciembre del 2006, Quito-Ecuador.
- 8) Diario El Comercio “El negocio del automóvil marcha sobre ruedas” Agosto 13 del 2002.
- 9) Diario El Comercio Enero 13 del 2004, “El negocio del automóvil”, Segunda Edición.
- 10) Diario Expreso, Llegaron los autos del 2007, Pág.9, 24 de Noviembre del 2006, Guayaquil-Ecuador.

- 11) Diario Hoy, Los Modelos Chevrolet son los mimados del Ecuador, Raúl Chávez, Enero 2007, Guayaquil-Ecuador.
- 12) Diario Expreso, “Mantener el carro, otro gasto”, Miércoles 22 de Agosto del 2007, Guayaquil-Ecuador.
- 13) Cideider.com/infopaíses/Ecuador/Ecuador.