UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

TRABAJO DE TITULACIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

TEMA:

“Análisis de la disminución progresiva de los aranceles por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Caso partida importación vehicular.”

AUTORES:

Gisell Koralía Álava Garcés

Ingrid Carolina Villón Murillo

Tutor de tesis: **Ab. Washington Utreras**

GUAYAQUIL, OCTUBRE 2017

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

TRABAJO DE TITULACIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

TEMA:

"Análisis de la disminución progresiva de los aranceles por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Caso partida importación vehicular."

AUTORES:

Gisell Koralía Álava Garcés

Ingrid Carolina Villón Murillo

Miembros del Tribunal:

Miembro del Tribunal 1	**Miembro del Tribunal 2**	**Miembro del Tribunal 3**

GUAYAQUIL, OCTUBRE 2017

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
Ficha de Registro de Proyecto de Titulación		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: "ANÁLISIS DE LA DISMINUCIÓN PROGRESIVA DE LOS ARANCELES POR EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA: CASO PARTIDA IMPORTACIÓN VEHICULAR."		
AUTORES: ÁLAVA GARCÉS GISELL KORALÌA VILLÓN MURILLO INGRID CAROLINA	**TUTOR:** AB. WASHINGTON UTRERAS	
	REVISORES: CPA. DOLORES ORTIZ	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**	
CARRERA: INGENIERÍA EN TRIBUTACIÒN Y FINANZAS		
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2017	**No. DE PÁGS:** 93	
TÍTULO OBTENIDO: INGENIERA EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS		
ÁREAS TEMÁTICAS: FINANCIERA		
PALABRAS CLAVE: Acuerdo Comercial, industria automotriz, aranceles, importación de vehículos, carga tributaria.		
RESUMEN: El Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha generado muchos puntos de vista, algunas a favor otros en contra; sin embargo esta negociación fue necesaria para fortalecernos como sector local ya que si no se hubiese establecido la tabla de desgravación de aranceles en el plazo de siete años, la industria nacional automotriz no tuviese una motivación para poder competir en un futuro con los vehículos europeos. Abrirse camino para nuevos mercados es lo más conveniente para nuestro país, además de impulsar a nuestros importadores nacionales a competir en calidad, tecnología, servicio entre otros aspectos importantes que observan los compradores a la hora de adquirir un vehículo. Por otro lado es necesario que este Acuerdo se convierta en una negociación ganar-ganar, en la cual sea importante tanto para las casas automotrices, como para el cliente que exista confianza de que es un producto que cumple con los más altos índices de tecnología y seguridad el que se esté comprando, a su vez desarrollando a las concesionarias mayor ventas y generando más empleo. En Ecuador existen distintas perspectivas como la carga tributaria que es considerada como excesiva, ya que un vehículo en la actualidad posee alrededor de cinco tributos, lo que genera que su costo sea un poco elevado en comparación con otros mercados. Se busca consolidar lazos comerciales en los cuales tanto nuestro país como los países miembros de la Unión Europea salgan beneficiados y que sus resultados se vean plasmados en la economía de un país a futuro.		
No. DE REGISTRO (en base de datos):	**No. DE CLASIFICACIÓN**:	
DIRECCIÓN URL (proyecto de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	**SI** **X**	**NO**
CONTACTO CON AUTORES	**Teléfono:** 0985900927 0989459771	**E-mail:** gisell_alava@hotmail.com ingridcarolina_2009@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	**Nombre:** Ab. Washington Utreras	
	Teléfono: 0991240732	

Captura antiplagio

Plagius

Analysed by Plagius - Plagiarism Detector 2.3.4
miércoles, 20 de septiembre de 2017 18:05

Result of analysis

File: ALAVA GARCES - VILLON MURILLO URKUND TESIS FINAL.docx

Statistics

Suspicious expressions on the Internet: 0,84%
Percentage of expressions found on the Internet

Suspicions validated: 0%
Confirmed the existence of the sentences in the urls

Analysis success: 99,74%
Percentage of successful searches, indicates the quality of the analysis, bigger is better.

Urls most relevant

Endereço (URL)	Ocorrências	Semelhança
http://www.accionecologica.org/editoriales/1964-ecuador-y-los-tratados-de-libre-comercio	8	5,44 %
http://www.elcomercio.com/actualidad/tributos-vehiculos-precio-economia-ventas.html	4	4,02 %

Analysed text

Resumen

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha generado muchos puntos de vista, algunas a favor otros en contra; sin embargo esta negociación fue necesaria para fortalecernos como sector local ya que si no se hubiese establecido la tabla de desgravación de aranceles en el plazo de siete años, la industria nacional automotriz no tuviese una motivación para poder competir en un futuro con los vehículos europeos.

Además de abrirse camino para nuevos mercados que es lo más conveniente para nuestro país, además de impulsar a nuestros importadores nacionales a competir en calidad, tecnología, servicio entre otros aspectos importantes que observan los compradores a la hora de adquirir un vehículo. Por otro lado es necesario que este Acuerdo se convierta en una negociación ganar-ganar, en la cual sea importante tanto para las casas automotrices, como para el cliente que exista confianza de que es un producto que cumple con los más altos índices de tecnología y seguridad el que se esté comprando, a su vez desarrollando a las concesionarias mayor ventas y generando más empleo.

En Ecuador existen distintas perspectivas como la carga tributaria que es considerada como excesiva, ya que un vehículo en la actualidad posee alrededor de cinco tributos, lo que genera que su costo sea un poco elevado en comparación con otros mercados. Se busca consolidar lazos comerciales en los cuales tanto nuestro país como los países miembros de la Unión Europea salgan beneficiados y que sus resultados se vean plasmados en la economía de un país a futuro.

Palabras claves: Acuerdo Comercial, industria automotriz, aranceles, importación de vehículos, carga tributaria.

Introducción

Los Acuerdos Comerciales son herramientas que facilitan las negociaciones entre países; además de ayudar al mejoramiento de la economía, y otorgar el libre ingreso de nuestros productos a países que

Certificación del tutor

Habiendo sido nombrado, el Ab. Washington Utreras, como tutor de tesis de grado como requisito para optar por el título de Ingeniero en Tributación en Finanzas, presentada por los egresados:

Gisell Koralía Álava Garcés Con C.I. # 0931463871

Ingrid Carolina Villón Murillo Con C.I. # 0931576193

Tema: "Análisis de la disminución progresiva de los aranceles por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Caso partida importación vehicular"

Certifico que he revisado y aprobado en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

_____

Ab. Washington Utreras

Tutor de tesis

Dedicatoria

Dedico este proyecto investigativo a Jesús; el cual me dio la fuerza y sabiduría necesaria para poder lograrlo, ya que sin Él nada soy, a mis padres los cuales me motivaban en todo momento a seguir adelante a pesar de las pruebas, a mi esposo por ser un pilar fundamental en mi vida y ayudarme a perseverar, a mi abuela ya que sin ella tampoco lo hubiese logrado, a mi hermana y su hermosa familia por ser piezas claves para mí; gracias a todos ellos por su confianza y brindarme ese positivismo necesario en todo momento.

Ingrid Carolina Villón Murillo

Dedicatoria

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por haber puesto en mi camino a personas maravillosas que han sido mi soporte y compañía en todo mi periodo estudiantil.

A mi familia, pilares fundamentales en mi vida, gracias por tanto amor, por cuidarme y darme la fortaleza para continuar.

A mi enamorado Leonardo Arroyo, por su inmenso apoyo y confianza en mí.

A mis queridos amigos, que están ahí aconsejándome, compartiendo buenos y malos momentos y a todas aquellas personas que de una u otra manera han contribuido para el logro de mis objetivos.

Gisell Koralía Álava Garcés

Agradecimiento

Agradezco a Jesús, el dador de la voluntad y la fuerza para poder lograr esta gran meta; y a todas las personas que estuvieron siempre sacando lo mejor de mí para que no decaiga y siga cumpliendo mis más anhelados sueños; el camino no ha sido fácil pero tampoco imposible. Mi más grato agradecimiento a mi tutor, por siempre tener esa disponibilidad y paciencia para conmigo y mi compañera, gracias por sus conocimientos los cuales fueron de mucha ayuda. Gracias a todos por ser ese motor clave para poder lograrlo.

Ingrid Carolina Villón Murillo

Agradecimiento

En primer lugar le agradezco a Dios, guiándome por buen camino y ayudándome a levantar de cada vez que tropezaba.

A mi familia y amigos quienes con su apoyo fueron motor de arranque y constante motivación a lo largo de este proceso.

Mi más sincero agradecimiento al Ab. Washington Utreras, quien con su conocimiento fue pieza clave para que pudiéramos desarrollar de manera progresiva y positiva todo el proceso.

A la Universidad de Guayaquil, por la oportunidad de tener una educación gratuita, la misma que me permitió seguir adelante con el objetivo propuesto y concluir con éxito el sueño anhelado.

Gisell Koralía Álava Garcés

Renuncia de derechos de autor

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de:

Gisell Koralía Álava Garcés Con C.I. # 0931463871

Ingrid Carolina Villón Murillo Con C.I. # 0931576193

Cuyo tema es: "Análisis de la disminución progresiva de los aranceles por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Caso partida importación vehicular"

Derechos que renunciamos a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga el uso que a bien tenga.

_____ _____

Gisell Koralía Álava Garcés **Ingrid Carolina Villón Murillo**

C.I. # 0931463871 **C.I. # 0931576193**

Tabla de Contenidos

Portada..... i

Miembros del Tribunal:..... ii

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA..... iii

Captura antiplagio iv

Certificación del tutor v

Dedicatoria vi

Agradecimiento viii

Renuncia de derechos de autor.....x

Tabla de Contenidos..... xi

Índice de Tablas xv

Índice de Figuras xvi

Índice de Anexos..... xvi

Resumen..... xvii

Abstract xviii

Introducción 1

CAPÍTULO I: DISEÑO TEÓRICO.....2

1.1 Planteamiento del problema..... 2

1.2 Justificación e importancia..... 3

1.3 Objetivo general..... 3

1.4 Objetivos específicos 3

1.5 Hipótesis..... 4

1.6 Variables 4

1.7 Preguntas Científicas..... 4

1.8 Tareas Científicas..... 5

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 6

2.1 Antecedentes del problema que se investiga 6

2.1.1 La Unión Europea. 6

2.2 Fundamentos Teóricos 9

2.2.1 Ecuador y los Tratados de Libre Comercio..... 9

2.2.2 Barreras arancelarias. 11

2.2.3 ¿Qué son acuerdos comerciales?..... 12

2.2.4 ¿Qué es una unión aduanera? 13

2.2.5 Balanza de Pagos..... 14

2.3 La industria automotriz 15

2.3.1 La industria automotriz ecuatoriana. 16

2.4 Eliminación progresiva de aranceles 19

2.5 Identificación y conceptualización de los términos básicos y variables de la Investigación 20

2.6 Operacionalización de las variables conceptualizadas 23

2.7 Categorización de las variables operacionalizadas 24

2.8 Diagnóstico del estado actual de la problemática que se investiga 25

2.8.1 ¿Cuál sería el escenario si no se diera la baja arancelaria en el mercado automotriz?..... 25

2.8.2 Expectativa de carácter económico del nuevo Gobierno que pudiera influenciar en este acuerdo (Encarecimiento en vehículos). 29

2.8.3 Escenarios que se pueden presentar con o sin Acuerdo Comercial, con antiguo y nuevo Gobierno. 31

2.9 Situación actual del sector automotriz con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea 32

2.9.1 Composición de ventas en Ecuador 34

2.9.2 Ventas de vehículos de marcas predominantes en Ecuador. 35

2.9.3 Participación de vehículos importados vs vehículos ensamblados. 36

2.9.4 Aspectos Positivos y Negativos para el Sector Automotriz 44

2.9.5 Normativa Euro 6 46

2.10 Explicación de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados 48

2.11 Interpretación de los resultados del diagnóstico 51

CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO 52

3.1 Métodos de investigación 52

3.2 Métodos del Nivel Teórico utilizados 52

3.3 Métodos del Nivel Empírico utilizados 53

3.4 Tipos de investigación..... 54

3.5 Alcance de investigación (exploratoria, explicativa, transformadora)..... 54

3.6 Población, novedad de lo que se investiga..... 55

3.7 Significación Social y pertinencia de lo que se investiga 58

3.8 Significación práctica de lo que se investiga 58

CAPÍTULO IV: PROPUESTA.....59

4.1 Propuesta..... 59

Conclusiones 70

Recomendaciones.....71

Referencias bibliográficas.....72

Anexos 75

Índice de Tablas

Tabla 1: Desgravación de aranceles 20

Tabla 2: Operacionalización de las variables conceptualizadas 23

Tabla 3: Categorización de las variables operacionalizadas 24

Tabla 4: Número de establecimientos del sector automotriz 27

Tabla 5: Generación de empleo del Sector automotriz 28

Tabla 6: Producción por ensambladora y participación, Ecuador 41

Tabla 7: Entrevistados inmersos en el sector automotriz 49

Tabla 8: Principales modelos vendidos Renault 57

Índice de Figuras

Figura 1: BTV (Basic Transport Vehicle), conocido como Andino. 17

Figura 2: Blue Bird Botar, primer vehículo ensamblado en Ómnibus BB. 18

Figura 3: Histórico de Ventas 2000-2016, Proyección de ventas 2017 33

Figura 4: Ventas Anuales de Vehículos ecuatorianos 34

Figura 5: Composición de las Ventas en Ecuador. 35

Figura 6: Venta de Vehículos livianos por marca 2017 (Ene-Abr) 36

Figura 7: Participación de vehículos importados vs ensamblados 37

Figura 8: Importaciones históricas de vehículos (unidades) 40

Figura 9: Vehículos más vendidos (Unidades) 42

Figura 10: Marcas más vendidas (Unidades) 43

Figura 11: Producción de Vehículos/Unidades 44

Figura 12: Ventas Anuales de Vehículos Renault 56

Figura 13: Tributos en Vehículos de Gama Baja 63

Figura 14: Tributos en Vehículos de Gama Media 64

Figura 15: Tributos en Vehículos de Gama Alta 65

Figura 16: Tributos (Empresas Importadoras y ensambladoras) 2016 66

Índice de Anexos

Anexo 1: Leyes, Resoluciones e Informes que hacen referencia a la importación de vehículos. 75

Anexo 2: Entrevistas 84

Resumen

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha generado muchos puntos de vista, algunas a favor otros en contra; sin embargo esta negociación fue necesaria para fortalecernos como sector local ya que si no se hubiese establecido la tabla de desgravación de aranceles en el plazo de siete años, la industria nacional automotriz no tuviese una motivación para poder competir en un futuro con los vehículos europeos.

Además de abrirse camino para nuevos mercados que es lo más conveniente para nuestro país, además de impulsar a nuestros importadores a competir en calidad, tecnología, servicio entre otros aspectos importantes que observan los compradores a la hora de adquirir un vehículo. Por otro lado es necesario que este Acuerdo se convierta en una negociación ganar-ganar, en la cual sea importante tanto para las casas automotrices, como para el cliente que exista confianza de que es un producto que cumple con los más altos índices de tecnología y seguridad el que se esté comprando, a su vez desarrollando a las concesionarias mayor ventas y generando más empleo.

En Ecuador existen distintas perspectivas como la carga tributaria que es considerada como excesiva, ya que un vehículo en la actualidad posee alrededor de cinco tributos, lo que genera que su costo sea un poco elevado en comparación con otros mercados. Se busca consolidar lazos comerciales en los cuales tanto nuestro país como los países miembros de la Unión Europea salgan beneficiados y que sus resultados se vean plasmados en la economía de un país a futuro.

Palabras claves: Acuerdo Comercial, industria automotriz, aranceles, importación de vehículos, carga tributaria.

Abstract

The Trade Agreement with the European Union has generated many points of view, some in favor of others against; however this negotiation was necessary to strengthen us as a local sector since if the tariff reduction table had not been established within seven years, the national automotive industry would not have a motivation to be able to compete in the future with European vehicles.

Making way for new markets is the most convenient for our country, in addition to encouraging our importers to compete in quality, technology, service and other important aspects that buyers observe when buying a vehicle. On the other hand, it is necessary that this Agreement be converted into a win-win negotiation, in which it is important both for the automotive houses and for the customer that there is confidence that it is a product that meets the highest technology and security that is being bought, in turn developing the dealers greater sales and generating more employment.

In Ecuador there are different perspectives such as the tax burden that is considered excessive, since a vehicle currently has around five taxes, which generates that its cost is a little high in comparison with other markets. It seeks to consolidate commercial ties in which both our country and the member countries of the European Union benefit and their results are reflected in the economy of a country in the future.

Keywords: Trade Agreement, automotive industry, tariffs, import of vehicles, tax burden.

Introducción

Los Acuerdos Comerciales son herramientas que facilitan las negociaciones entre países; además de ayudar al mejoramiento de la economía, y otorgar el libre ingreso de nuestros productos a países que constan en cada Acuerdo. La Unión Europea es una asociación político-económica que incluye a 28 países del continente europeo y fue creada con el propósito de disminuir conflictos entre países, logrando un mercado interno libre de comercio, desarrollando así la estabilidad de sus miembros y el crecimiento del país donde habitan.

Nuestro país firmó un Acuerdo Comercial con la Unión Europea, el cual es un instrumento significativo dentro de las relaciones internacionales que conserva el Ecuador, ya que ayudará al crecimiento de la economía de nuestro territorio. Sin duda alguna este Acuerdo traerá ventajas y desventajas; dentro de los cambios relevantes en el mercado automotriz, se ha propuesto la reducción arancelaria de puntos porcentuales en vehículos de acuerdo a su modelo y marca, esto beneficiaría a que el mercado europeo automotriz se establezca plenamente en el mercado ecuatoriano, aunque esto no implicaría una variación de precios inmediata pero sin duda alguna el consumidor siempre analiza los precios que posee determinado vehículo al momento de adquirirlo. Sin embargo, es necesario que con el ingreso de este Acuerdo Comercial nuestra industria se vuelva más competitiva y se analicen ciertos factores que están afectando a la misma; en donde se promueva el mejoramiento de las ventas y motivación a nuestro mercado automotriz; es de vital importancia que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea se maneje con total transparencia por parte de los países involucrados y que esto nos lleve al crecimiento de los mismos.

CAPÍTULO I: DISEÑO TEÓRICO

1.1 Planteamiento del problema

Ecuador ha venido afrontando algunos cambios en la política económica referente a los sectores comerciales, como en el Gobierno del Economista Rafael Correa Delgado se han realizado varias reformas arancelarias a las importaciones a través de la Ley Orgánica de Aduana para la protección de la producción nacional para así dar un mayor crecimiento a la matriz productiva. A partir del 1 de junio del 2017 entró en vigencia el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea el cual establece la desaparición de los aranceles para el sector automotor la cual será de acuerdo a una tabla que reducirá el porcentaje de forma progresiva, excepto los vehículos pesados que serán importados con arancel cero, pero esto aún no se vería reflejado en el PVP (Precio de Venta al Público). Cabe destacar que según funcionarios de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2017), indican que el costo de los autos no sufrirán una baja inmediata y que no se verá reflejado a corto plazo, lo cual contradice lo dicho por el Ministro de Comercio Exterior, el cual indica que ya se debería verse reflejado un 5% menos en el precio de los vehículos; en este sentido podemos decir que ya existe una problemática.

Otras fuentes indican que inclusive la disminución del 5% del arancel no va eximir a los vehículos europeos del pago de tasas como por ejemplo del impuesto al valor agregado, impuestos a los consumos especiales, matriculación vehicular, impuesto ambiental e impuesto a la salida de divisas. El Acuerdo Comercial firmado con la Unión Europea resulta positivo para que se reduzca el valor del vehículo en el mercado ecuatoriano, pero esto va a tardar muchos años hasta que se consiga un precio parecido o similar al de los autos que son ensamblados dentro del Ecuador, esto debe ser revisado por

el Gobierno, tanto las partes y piezas que son importadas para la reparación o reposición de alguna parte de un vehículo.

Por lo tanto no se verá reflejado un cambio en el valor de los vehículos importados de Europa hasta después de algunos años según lo indicado por representantes del sector automotriz y esto seguiría afectando al cliente y el sector automotriz al no poder incrementar sus ventas en comparación de años anteriores.

1.2 Justificación e importancia

El Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea en lo que respecta a la importación de vehículos tiene como objetivo expandir las oportunidades de negocios, de tal modo que ingresen más divisas a nuestro país; sin embargo es necesario realizar una investigación profunda sobre el efecto que produce el ingreso de vehículos europeos al mercado nacional y si los precios finales de los mismos se reducirán significativamente de forma gradual generando así un riesgo para la industria nacional y si esto representa algún beneficio para los compradores.

1.3 Objetivo general

Analizar la disminución progresiva de los aranceles en lo que respecta la importación de vehículos por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, para cuantificar su impacto en el precio final.

1.4 Objetivos específicos

Determinar si la disminución de aranceles afecta directamente al precio FOB de los vehículos importados.

Verificar el efecto que tendría la liberación progresiva de las tasas arancelarias en la disminución de los costos finales de un vehículo.

Analizar el impacto que sufriría el mercado nacional de autos ensamblados por la disminución del precio final de los vehículos importados mediante el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

1.5 Hipótesis

La disminución progresiva de los aranceles según el Acuerdo Comercial con la Unión Europea en el sector automotriz, ayudará a que los precios de los vehículos bajen significativamente y por tanto aumente la capacidad de compra de los consumidores.

1.6 Variables

Variable Independiente

La disminución progresiva de los aranceles según el Acuerdo Comercial con la Unión Europea en el sector automotriz.

Variable Dependiente

Baja de precios en vehículos, por lo tanto aumenta la capacidad de compra de los consumidores.

1.7 Preguntas Científicas

¿Cuáles son los factores que determinan que una persona compre un vehículo importado de Europa?

¿Qué factores determinan que el mercado automotriz ecuatoriano se vea afectado por la firma de este Acuerdo Comercial?

¿Hasta qué punto se ha visto afectado nuestro país debido a la baja de aranceles de vehículos importados de Europa?

¿Existe una brecha bien marcada de clientes para el mercado automotriz ecuatoriano, que a pesar de estos cambios en aranceles las ventas se mantengan firmes?

¿Qué tipo de beneficio económico obtiene el país debido a la firma de este Acuerdo Comercial con la Unión Europea?

1.8 Tareas Científicas

Las preguntas antes mencionadas, se contestaran debido a una serie de investigaciones las cuales se obtendrán de diversas fuentes; esto significa que se revisarán artículos relacionados con el Acuerdo Comercial que mantiene nuestro país con la Unión Europea, además de obtener información de los debidos organismos pertinentes; siempre buscando la opinión de analistas con criterio formado y referente al tema.

Esta investigación servirá como base para establecer variables que serán de vital importancia en el estudio y que más adelante nos permitirán llegar al objetivo planteado inicialmente; lo cual nos llevará a encontrar la metodología correcta que usaremos para que el cumplimiento de los objetivos planteados se dé favorablemente; después de recopilar información necesaria y que nuestra propuesta se desarrolle correctamente.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del problema que se investiga

2.1.1 La Unión Europea.

Un protagonista clave en nuestra investigación es la Unión Europea, conformada por 28 países. (Ycaza, 2008) manifiesta que con el *"objeto de evitar mayores y nuevos conflictos bélicos Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcides de Gasperin y Winston ChurChill, vieron en la unión comercial una idea de paz que podría no sólo desarrollar comercialmente a los países europeos sino como queda dicho conseguir la paz".* (p. 85) De esta forma Schuman toma una idea que fue originalmente pensada por Jean Monnet, expresando el 9 de mayo de 1950, la creación de la llamada "Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)" que, daría paso a la célula fundacional de lo que hoy es la UE. Formaron parte originalmente de la CECA: Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Decidieron estos países, eliminar sus barreras arancelarias a partir del 1 de julio de 1968.

Debido al éxito alcanzado tres nuevos países deciden incorporarse a la comunidad y, en 1973 ingresan Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. En 1981 y 1986 lo harían Grecia, España y Portugal. Luego sería rebautizada el 1 de noviembre de 1993 por Maastricht llamada anteriormente Comunidad Económica Europea (CEE), por Comunidad Europea o Unión Europea. En 1995 se integran Austria, Finlandia y Suecia, y así a lo largo de todos estos años se han ido integrando más países. Pero es importante indicar que en el proceso de selección se establecen estrictos pero elementales condicionamientos como por ejemplo, en los principios de democracia y de respeto a los derechos humanos, en su artículo 6, numeral 1 el cual indica, *"que la Unión Europea se basa en los principios de*

libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales y el estado de derecho, principios que son comunes a los Estados miembros". (Angón, 2010)

La Unión Europea ha generado progreso a sus integrantes, esto se debe a que ha contribuido a que no tengamos fronteras entre los Estados miembros, circulando bienes, servicios y capital con libertad. Esta asociación no se considera netamente económica sino activa en varias áreas.

Sin dudar la Unión Europea ha mejorado la convivencia en distintos lugares del mundo, además de promover los derechos humanos y con el pasar de los años esta entidad se ha convertido en una organización abierta, estable y democrática; y un referente de ayuda comunitaria a nivel mundial. Podemos concluir diciendo que la Unión Europea es una asociación con la misión de ofrecer estabilidad, sin ningún tipo de división entre países; ayudando a la sostenibilidad del estado miembro, además de promover el cuidado al medio ambiente y conservar la esencia de nuestros derechos humanos como ciudadanos.

(Kwan S. Kim, 1997) Expresa que "*mientras tanto en el lado de América del Sur también se hacían acuerdos comerciales como el G-3 el cual estaría integrado por Ecuador, Colombia y Perú"* (p.46). Entre Ecuador y Colombia se hacían mayores acuerdos y mejores negociaciones ya que con el Perú estaban retrasadas, esto se debería a las diferencias políticas macroeconómicas y el conflicto fronterizo que existía. En el año de 1965 en América del Norte se hacían acuerdos comerciales de pactos automotrices entre Canadá y EEUU; entre EEUU y México se realizó un programa de maquiladoras y después de varias conversaciones y debates entre estos 3 países, el 17 de diciembre de 1992 se logró llegar a un acuerdo y se logra firmar el TLC entre estos tres países, éste

entro en vigor el 1 de Enero de 1994, de ahí en adelante se han ido incorporando más países.

2.1.1.1 Sucesos presentados antes del Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Las negociaciones entre el Ecuador y la Unión Europea comenzaron alrededor de casi 10 años en las cuales se discutieron varios temas para ambas partes, en el transcurso de todo este tiempo Ecuador logró encontrar el camino idóneo para firmar dicho Acuerdo Comercial.

A continuación detallaremos el arduo camino de negociaciones para llegar a un solo objetivo:

Abril/2007: En este año se dieron los primeros pasos en donde la Comunidad Andina empezó conversaciones con la Unión Europea para concretar un Acuerdo de Asociación entre bloques.

Junio/2008: Se dio el primer traspié en donde se acabaron las conversaciones y Perú, Colombia incluyendo nuestro país siguen con el Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes.

Julio/2009: Nuestro país decide suspender todo tipo de diálogo debido al contencioso del banano en la Organización Mundial de Comercio.

Febrero/2010: Como país buscamos dar un paso más allá y decidimos negociar temas comerciales y no comerciales; promoviendo diálogo y cooperación.

Enero/2014: Se inicia la primera ronda en lo que respecta tratados del Acuerdo Multipartes de nuestro país con la Unión Europea.

Julio/2014: Tras largas negociaciones se concreta un Acuerdo con la UE en el cuál se consideraban ciertas políticas referentes al sector productivo del país.

Febrero/2015: La Unión Europea socializa el Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con el Comité de Comercio.

Junio/2015: Se realiza un encuentro del Comité de Comercio. Países como Colombia y Perú no aprobaron el Protocolo de Adhesión.

Noviembre/2015: Se acepta la Resolución para la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes; todo esto gracias al Parlamento Europeo.

Diciembre/2015: Existe el apoyo de Colombia y Perú para la Adhesión de Ecuador al Acuerdo, tras largas reuniones binacionales.

Junio/2016: Llegan respaldos de países europeos y nuestro país acelera los trámites para lograr la firma del Acuerdo con la Unión Europea.

Octubre/2016: La Unión Europea decide que el 11 de noviembre se suscriba el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo.

2.2 Fundamentos Teóricos

2.2.1 Ecuador y los Tratados de Libre Comercio.

A finales de los 90’s fueron las organizaciones campesinas, indígenas, sindicales, ecologistas, feministas y otras las que develaron los TLC como la nueva estrategia para la expansión capitalista. Retomar ahora con fuerza las reflexiones y resistencias nacionales y

regionales sobre las implicaciones para nuestros pueblos de los Tratados de Libre Comercio se torna indispensable cuando las negociaciones continúan avanzando a todo nivel. En el caso del Ecuador un país en el que la movilización social no dio tregua en la lucha contra el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y luego contra la firma del TLC con EEUU, ahora firma un acuerdo comercial con la Unión Europea.

Lamentablemente, y de forma paradójica, en un contexto de gobierno "progresista" y que se autodefine como "de izquierda", en base a una estrategia de ocultamiento del carácter neoliberal que tienen los Acuerdos Comerciales con la UE, el Gobierno se apresta a firmar un Acuerdo Comercial con Europa. Éste tiene como agravante el hecho de que lo que se firmará es la adhesión al Acuerdo firmado por Colombia y Perú con Europa, lo que significa que el margen de "negociación" se dio a partir de la subordinación.

Para avanzar con la aprobación del mismo, la Unión Europea le pidió a Ecuador que se apegue a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Además, como es conocido en estos casos, la aplicación del Acuerdo con Europa beneficiará al sector agroexportador (vinculado al banano, camarón, flores, pesca industrial, brócoli), lo que dará lugar a que se profundicen los daños en el suelo y el agua por causa de la contaminación y la ampliación de la frontera agrícola en bosques y páramos, así como la sobre explotación de las especies marinas. Mientras, hará recaer las consecuencias negativas principalmente sobre los pequeños productores. Un caso ilustrativo es el del sector de los lácteos, en el que se encuentran involucradas entre 900 mil y 1 millón 500 mil personas, que deberán competir con la producción Europea, inmensamente subsidiada.

2.2.2 Barreras arancelarias.

Según Pardo (2015), manifiesta que "*las barreras arancelarias son parte de la protección del Estado y éstas son reguladas a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con el fin de garantizar que mencionadas medidas no violen los derechos"*, estas barreras son implementadas por el Gobierno cuando lo crea conveniente para salvaguardar y proteger a las industrias locales. En Ecuador un vehículo está gravado con cinco tributos, se detallan los siguientes:

Ad-Valorem.- Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador o (según su valor) consiste en un porcentaje sobre el valor de la mercancía. En este caso la Base Imponible viene constituida por el valor en Aduana. El valor en Aduana que a su vez viene determinado por el valor de importación CIF (Código Incoterms) que incluye costo, seguro y fletes. Este porcentaje oscila entre el 35 y 40% sobre el precio CIF.

Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA).- Impuesto que administra el INFA (Instituto de la Niñez y la Familia), es un impuesto adicional a las importaciones, lo pagan quienes efectúen importaciones, se aplica sobre el valor CIF de la importación (0,5%) y hay productos que se encuentran exonerados de este impuesto como productos que se usan en fármacos de consumo humano y veterinario.

Salida de Divisas (ISD).- El (Servicio de Rentas Internas, 2017) señala que, "*se cobrará un impuesto por la transferencia, envío o traslado de divisas que se ejecuten al exterior, ya sea éste en efectivo, cheque, retiros o pagos de cualquier naturaleza".* Cabe mencionar que esto se debe hacer mediante la participación de una institución financiera y la tasa es del 5%, éste trámite y pago se debe cumplir el mismo día de la nacionalización.

Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).- Según detalla el artículo 82 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario (LORTI), "*es un porcentaje variable según los productos o servicios que se importen"*. (Servicio de Rentas Internas, 2017). En el Ecuador oscila entre el 5 y 35%, según el precio del automotor, el ICE se liquida en el momento de la importación, grava al bien en la última fase de comercialización, por lo que recoge los costos anteriores incluyendo aranceles ya pagados.

Impuesto al Valor Agregado (IVA).- Administrado por el (Servicio de Rentas Internas, 2017), es el "*impuesto que se aplica a la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización"*. Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%; por un año el IVA sufrió un aumento de dos puntos porcentuales, esto se hizo con el fin de ayudar a las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril del 2016. El ICE y el IVA se convierten en impuestos sobre los mismos impuestos.

2.2.3 ¿Qué son acuerdos comerciales?

Un sin número de Acuerdos Comerciales son los firmados por Ecuador, éstos pueden ser bilaterales, que se refiere cuando incluye la participación generalmente entre dos países para propiciarse ciertas denominaciones económicas; y los multilaterales que se desarrollan entre más países teniendo como propósito el conseguir regular el comercio entre las partes firmantes, los mismos que atribuyen el beneficio de preferencia arancelaria

para el ingreso de productos ecuatorianos. Es por ello que, una de las políticas de comercio exterior que se ha establecido es la de los Tratados y Convenios Comerciales, ya sean de tratamiento preferencial o libre comercio, en sí para excluir o reducir la diferencia en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para el ingreso de un producto al país.

Ecuador, pertenece a los siguientes bloques económicos:

Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Comunidad Andina (CAN)

2.2.4 ¿Qué es una unión aduanera?

Ésta es un área de libre comercio, la misma que establece una tarifa exterior común, los estados miembros implantan políticas comerciales comunes para aquellos estados que no pertenezcan; existen casos, de que los estados tienen el derecho de emplear un sistema de cuotas de importación único. Una de las principales intenciones para la creación de las uniones aduaneras es la unión entre los estados miembros y aumentar la eficiencia económica.

Características:

Establecimiento de una política exterior común, es decir que se puede aplicar el mismo arancel para todos los países.

La integración a la unión aduanera sólo afecta a las mercancías, no a otros factores productivos.

Supresión de las barreras para todos los productos del área.

2.2.5 Balanza de Pagos.

La balanza de pagos en el Ecuador es un indicador macroeconómico y se encarga de dar un análisis de la situación económica del país de forma globalizada. La misma para este trimestre en lo que respecta bienes muestra un valor positivo de $ 533.5 millones según datos del (Banco Central del Ecuador, 2017); en lo que respecta las importaciones se obtuvo un resultado de $4,321.9 millones.

2.2.5.1 Salvaguardia de Balanza de Pagos.

La implementación de salvaguardia por balanza de pagos, ayuda a disminuir la salida de capital del territorio nacional mediante importaciones; sin duda alguna esto ayudaría a proteger la producción nacional. Las salvaguardias son valores adicionales que se aplican a determinados productos importados y sus porcentajes varían del 5% al 45%. Cabe destacar que la lista de los porcentajes de aranceles fueron hechos con el objetivo de no perjudicar la materia prima y bienes de capital, a su vez éstos son utilizados para la producción nacional. El peso de las salvaguardias recayó sobre aquellos productos cuyo consumo genera una salida de divisas elevada comparada con otros productos; y tener claro que éstas no se aplican a todos los productos importados.

El Estado desea que las salvaguardias no se conviertan en impedimentos para el libre comercio o a su vez una pérdida para el consumidor; sino más bien un acuerdo para incentivar la producción local y fomentar el espíritu emprendedor dentro del Ecuador. Es importante que el dinero se mantenga dentro del territorio nacional; es por ello que el Estado impone este tipo de decisiones para bajar el nivel de consumo importado. Por lo general estos mecanismos son aplicados por los países subdesarrollados y se encuentran

dentro de las normativas del Comercio Internacional; cabe recalcar que las salvaguardias no afectan el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

2.3 La industria automotriz

"*La industria automotriz se encarga del diseño, desarrollo, fabricación, ensamblaje, comercialización y venta de automóviles",* según (Aguilar & Mancera, 2015). Dentro de nuestro territorio nacional encontramos diversas asociaciones que forman parte de la industria automotriz las cuales las mencionaremos a continuación:

Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE): Cuyo objetivo es establecer bases sólidas en la industria automotriz; otorgando apoyo técnico a las empresas afiliadas con la ayuda de organismos públicos y privados.

Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA): Su finalidad es encargarse de que se cumplan a cabalidad las leyes y estatutos ya establecidos por los gobiernos de turno para que exista coordinación en las actividades y las decisiones sean tomadas de la forma correcta.

Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC): Se encarga de vincular a los proveedores de carrocería.

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE): Está conformada por distribuidores y concesionarios de automotores; además de encargarse de artículos complementarios referentes con la industria. Se encarga de brindar servicios de defensa gremial, asesoramiento y demás.

2.3.1 La industria automotriz ecuatoriana.

2.3.1.1. Aymesa.

Sin duda alguna si hablamos de hechos cruciales en nuestro país es necesario mencionar el comienzo de la industria automotriz ecuatoriana. "*Aymesa inicia en el año 1970 dando a conocer varias marcas y más adelante se convierte en pionero con la marca Andino en la industria automotriz"* (Aymesa, s.f.), esto se debe a que a inicios de los años setenta nuestro país atravesaba por ciudades no tan ordenadas es por ello que sale al mercado un automóvil alejado de los lujos con un motor de 1.4 litros; era un vehículo práctico y de gran ayuda para las personas que desarrollaban trabajos en el campo, además de accesible al bolsillo de los ecuatorianos.

El presidente de esa época el General Guillermo Rodríguez Lara fue el primero en conducir este vehículo y fue denominado como el carro del pueblo; el mismo fue fabricado en varios modelos pero siempre manteniendo la idea original. El automotor poseía un modelo rústico ideal para dos personas, en donde sus dobleces cuadrados lo hacían especial y único. No cabe duda que este carro fue de ayuda para muchas actividades que en esa época realizaban los ecuatorianos pero poco a poco fue bajando de categoría hasta desaparecer en el transcurso de los años; aunque en nuestro territorio aún podemos observar unos cuantos Andinos.

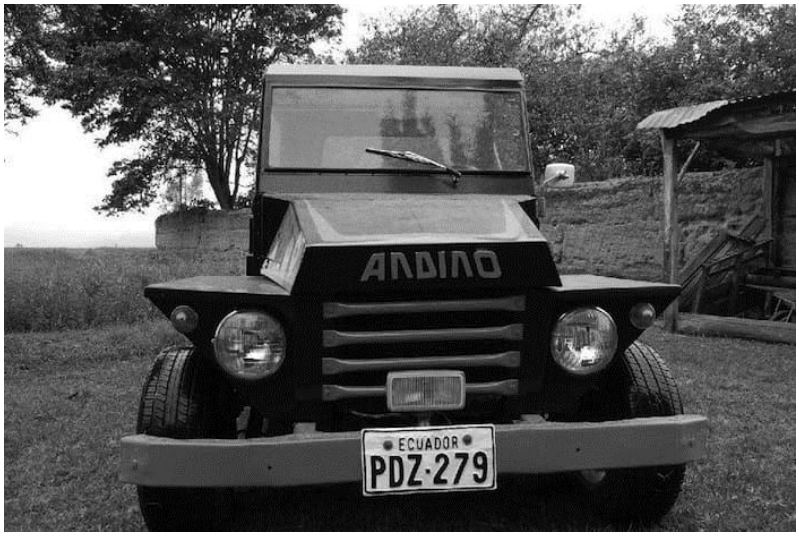

Figura 1: BTV (Basic Transport Vehicle), conocido como Andino.

Fuente: Patio de Autos

En los siguientes 12 años Aymesa produjo modelos de mucho éxito como las marcas: Suzuki y Datsun. Para el año 1999, Aymesa inicia su relación con el fabricante Kia Motors Company de Corea, con su modelo Sportage. A partir de ese año se ha mantenido y crecido importantemente. *"Esta industria produce una importante contribución a la economía del país en aranceles, impuestos y generación de empleo"*, expresa (Aguilar & Mancera, 2015).

2.3.1.1 Ómnibus BB.

Ómnibus BB - Transportes OBB, ensambladora automotriz ecuatoriana, "*inicia sus operaciones en el año 1975, de la mano de un joven emprendedor llamado Bela Botar, quien empezó en Quito en un taller pequeño llamado "Proveedora Automotriz", dónde prototipos de autobuses se fabricaron por primera vez. Se integra como accionista General Motors en 1981, por lo que se convierte en General Motors Ómnibus BB (GM-OBB)"* (GM OBB del Ecuador, 2015). Ya fusionados dan inicios a una nueva etapa en la industria automotriz ecuatoriana dedicándose a fabricar miles de vehículos como: Forsa, Vitara, Chevrolet Luv, Trooper, Blazer, entre otros. GM OBB es una de las plantas de ensamblaje más grandes del Ecuador, que a través de la red de concesionarios, Chevrolet comercializa su amplia gama.

Figura 2: Blue Bird Botar, primer vehículo ensamblado en Ómnibus BB.

Fuente: (GM OBB del Ecuador, 2015)

El BBB fue creación de Bela Botar y su fabricación estuvo a cargo de manos ecuatorianas, fue un bus de servicio urbano en 1976, con una capacidad para 40 pasajeros y funcionaba a gasolina. El diseño y característica de este vehículo son que la carrocería

como el chasis se armó por separado, mientras que el motor se ubicaba en la parte posterior como en Europa en años anteriores.

2.3.1.2 Maresa (Manufacturas, Armadurías y Repuestos del Ecuador).

"*En 1976 fue fundada esta empresa; inicialmente ensamblaba camiones produciendo hasta 1.019 unidades; además de incluir camiones marca Mitsubishi y camionetas Toyota Stout, Ford y Mazda aumentando las unidades producidas"* (Maresa, s.f.). Más adelante se acoge a la propuesta del Estado al igual que Aymesa y produce vehículos populares, Orgu Ford perteneciente al grupo Maresa, la cual aparece en noviembre de 1978 ayudó también a la comercialización de vehículos y repuestos de esta marca en todo el Ecuador. En 1991 las camionetas Mazda ingresan al mercado, dando paso a las camionetas 4x4 el año siguiente. Maresa aporta significativamente para que se introduzcan al mercado las versiones 323 NX- sw -HX3 en automóviles Mazda y camionetas B2200. Actualmente, es una empresa dedicada al ensamblaje de la marca japonesa, con la cual mantiene una sólida relación cultivada de trabajo conjunto.

2.3.1.3 Ciauto.

Ciauto, denominada Ciudad del Auto, se instaló en Ambato siendo la cuarta ensambladora en el país, produciendo modelos como Haval H5, y la camioneta Wingle mediante una alianza comercial con la empresa china Great Wall, entregando al país un producto de alta calidad. Ésta iniciativa es del empresario Hernán Vásconez, gerente de la compañía Ambacar.

2.4 Eliminación progresiva de aranceles

El Acuerdo Comercial con la Unión Europa establece ciertos rangos para el mercado automotor: el punto clave dentro de este sector son los aranceles vigentes en el

momento de la negociación y a su vez se consideran 4 periodos: inmediato, 5, 7, 10 años a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo.

Tabla 1:

Desgravación de aranceles

Vehículos	Periodo de desgravación
Bienes de capital como motocultores, tractores, tractocamiones y buses.	Inmediato
Camiones de más de 9.3 toneladas y de más de 20 toneladas.	5 años
Vehículos livianos incluyendo automóviles, vans, SUVS	7 años
Camiones livianos, ultraliviano, medianos y camionetas.	10 años

Fuente: Infografía de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

Es necesario recalcar que la disminución porcentual del arancel se dio desde el primer día de vigencia del Acuerdo Comercial, ya que si un vehículo estaba sujeto a un arancel del 35% actualmente, paso a pagar el 30% el primer año, 25% el segundo año y así hasta que su desgravación llegue a 0%.

2.5 Identificación y conceptualización de los términos básicos y variables de la Investigación

Aranceles.- Indica (Pardo, 2015) que, "*cada país tiene derecho a fijar sus tasas aduaneras"*. Es decir que a los aranceles lo usan para mantener una competencia justa y proteger su propio mercado. El mismo es considerado un impuesto que consigna un producto cuando ingresa a un país, esto sería que es un valor extra que tiene que ser pagado al momento que un producto entre o salga de un país.

Salvaguardias.- Según (Pardo, 2015), "*la Organización Mundial del Comercio (OMC) protege la decisión de un país cuando éste toma una medida de salvaguardia porque siente que la importación de un bien está afectando su producción nacional",* éste también puede ser usado cuando un país se ve afectado por alguna crisis económica o el ingreso que tenía por vender algún recurso propio, por lo tanto el precio internacional cae y se tiene que tomar otras medidas como las salvaguardias.

De acuerdo a (Aguilar & Mancera, 2015) expresa que "*la salvaguardia o sobretasa arancelaria es un tributo adicional que se fija sobre el arancel que ya tiene un bien importado para preservar la economía en ciertos campos"*. Las salvaguardias cumplen una función de emergencia para resguardar la industria nacional que se ve amenazada ante el progresivo aumento total o parcial de las importaciones.

Importación.- Se indica (Gallego, 2007), "*la importación radica en introducir bienes y servicios del exterior al país."* Cabe recalcar que pueden ser dos tipos, el primero: importación definitiva, que consiste que el bien se consume o se utiliza en el país que lo importa; y el segundo caso: importación temporal, que es cuando el bien sufre modificaciones y es reexportado en un plazo determinado,

Precio FOB (Free On Board/ puesto a bordo).- Es la fórmula de pago o clave que se utiliza en el comercio internacional para indicar que en el precio de venta de un determinado artículo se incluye el valor de la mercancía y los gastos de transporte y maniobra necesarios hasta ponerla a bordo del barco que ha de transportarla al país de destino, pero se excluye el seguro y el flete. (La gran Enciclopedia de Economía, 2012-2017)

Ensamblaje de vehículos.- Es el proceso de producción en el cual los elementos a través de sucesivas operaciones son unidas entre sí para obtener la carrocería, es decir, que el ensamblaje gravita en una serie de operaciones en los que los elementos o productos que son para la formación de la carrocería convergen según un proceso lógico y ordenado hasta obtener el producto final.

Barreras no arancelarias.- Son restricciones cuantitativas, cuotas, licencias, registros previos, fijación de precios mínimos, regulaciones, inspecciones y subsidios, según (Amores R., 2015).

2.6 Operacionalización de las variables conceptualizadas

Tabla 2:

Operacionalización de las variables conceptualizadas

Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Nivel de Medición
General	Disminución de Aranceles	Nivel Tributario	Analizar el impacto de la baja de aranceles en vehículos importados europeos.	Ordinal
Especifico 1	Precio FOB	Nivel Económico	Afectación al precio FOB con respecto a la reducción de aranceles.	Ordinal
Especifico 2	Costos Finales de un Vehículo	Nivel Analítico	Teorías acerca de los cambios que han sufrido los costos de vehículos debido a los aranceles.	Ordinal
Especifico 3	Mercado Nacional Automotriz	Nivel Analítico	Comportamiento del mercado nacional de ensambladores debido a la reducción de aranceles de vehículos europeos.	Ordinal

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

2.7 Categorización de las variables operacionalizadas

Tabla 3:

Categorización de las variables operacionalizadas

Objetivos	Variables	Categorización
General	Disminución de Aranceles	Independiente
Especifico 1	Precio FOB	Independiente
Especifico 2	Costos Finales de un Vehículo	Dependiente
Especifico 3	Mercado Nacional Automotriz	Dependiente

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

2.8 Diagnóstico del estado actual de la problemática que se investiga

2.8.1 ¿Cuál sería el escenario si no se diera la baja arancelaria en el mercado automotriz?

Un impacto perjudicial en el bienestar de la sociedad ecuatoriana está causando la imposición de salvaguardias, pese a la exigencia de resguardar la balanza de pagos como estrategia gubernamental ya que con la implementación de restricciones al comercio no se estaría aprovechando las ventajas del intercambio. La carga de aranceles en las importaciones implica en una baja considerable la demanda, pero es claro que ante una baja de demanda, las importadoras de diversos materiales y bienes en el país se verán afectadas. Es por ello, que las empresas verán ingresos reducidos y sobre todo se desharán de toda mano de obra que exceda en las empresas.

Como notamos, un aumento en los aranceles implica un aumento del desempleo siendo claramente los sectores rurales y urbano-marginales los más afectados. En lo que respecta al empleo en el sector automotriz ha venido decreciendo cada año existiendo un mayor subempleo, al existir una mayor restricción o sólo poder importar cierta cantidad de vehículos esto ha hecho que las casas automotrices tengan que reducir su personal cada año o tener un personal totalmente limitado; el personal en muchas casas automotrices tienen que desempeñar varias funciones por un mismo sueldo, para los clientes que adquieren un vehículo muchas veces les resulta difícil, ya que el vehículo que deseen comprar puede que no lo tengan en stock y tienen que esperar hasta que lo importen, o como puede darse el caso de ciertas concesionarias de que ya llenaron su cupo anual y no pueden traer más vehículos (Anexo 1, sección 1.2), esto los obliga a perder ventas y no tener mucho personal.

El incremento de aranceles resulta oneroso, tanto para los responsables de los negocios como a su vez para los consumidores, ya que éstos tienen que pagar valores mayores a los que ya solían estar acostumbrados, es por ello que existe una disminución en la comercialización ocasionando posposición en temas de reparación, reposición de piezas y partes por el impedimento de adquirirlos. Además, cabe señalar que en cuanto a la contratación de personal en esta industria se ha visto afectado de manera sostenible, como despidos a ayudantes, técnicos, mecánicos y personal administrativo, que tienen distinta participación durante el proceso de ensamblaje.

Otro punto es el que si no se diera la baja de aranceles las ventas del sector automotriz caerían de modo alarmante por la política de Gobierno de restringir cupos y adicional de que no cualquier vehículo podrá ingresar al país ya que deben cumplir con condiciones mínimas de seguridad, los cuales deben incluir elementos nuevos como por ejemplo las barras de protección laterales y delanteras para impactos, alarmas para controlar la velocidad, además de un sistema especial para sujetar sillas de niños, entre otros.

Pero algo que no se comprende es el por qué este gobierno pone un cupo a las importaciones de vehículos ya que al no haber ingreso de vehículos no genera impuestos y más rubros que van a las mismas arcas fiscales. Así mismo como las concesionarias de vehículos nuevos corren riesgo debido a la fuerte competencia, aún más los patios de vehículos usados ya que las personas no pueden adquirir un vehículo nuevo con facilidades de pago, mucho menos lo harán con un vehículo usado y con pago de contado. También se podría dar lo contrario, de que las personas opten por comprar vehículos usados que

nuevos debido a que el vehículo con el pasar de los años se deprecia por lo tanto su valor es inferior.

2.8.1.1 Empleo generado por el sector automotriz.

Nuestra industria automotriz está conformada por varios subsectores tales como: Empresas Ensambladoras, Firmas autopartistas, Comercializadoras e Importadoras, Empresas de carrocería y Empresas dedicadas a otras actividades de comercio automotor (mantenimiento, reparación, venta de partes, etc.); todos y cada uno de ellos juegan un papel importante como generadores de trabajo, ya que hoy por hoy nuestra industria genera más de 50.000 empleos en el territorio nacional de acuerdo a la información dada por la (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2016) del IESS.

Tabla 4:

Número de establecimientos del sector automotriz

Conformación del Sector	Número de establecimientos
Empresas Ensambladoras	4
Firmas autopartistas	92
Comercializadoras e Importadoras	1.271 Venta de Vehículos 137 Venta de Motocicletas
Empresas de carrocería	81
Empresas dedicadas a otras actividades de comercio automotor (mantenimiento, reparación, venta de partes, etc.)	3.126

Fuente: (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2016), IESS.

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

Tabla 5:

Generación de empleo del sector automotriz

Conformación del Sector	Generación de Empleos
Empresas Ensambladoras	1.534
Firmas autopartistas	4.710
Comercializadoras e Importadoras	13.971
Empresas de carrocería	592
Empresas dedicadas a otras actividades de comercio automotor (mantenimiento, reparación, venta de partes, etc.)	35.994

Fuente: (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2016), IESS.

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

Siendo la actividad que más genera empleo son los establecimientos que se dedican a diversas actividades del comercio automotor con una cifra de 35.944 puestos de trabajo, siguiéndole las empresas comercializadoras e importadoras obteniendo una cantidad bastante aceptable con 13.971 empleos, mientras que 4.710 empleos se generan en las firmas autopartistas, las ensambladoras aportan 1.534 puestos de trabajo y finalmente las carrocerías con una cantidad de 592 empleos.

Cabe recalcar que las cifras de empleo se dan de acuerdo al número de empresas que cada actividad contenga. En este caso el mayor número de establecimientos lo poseen las empresas que se dedican a otro tipo de actividades referentes con el comercio automotriz teniendo un total de 3.126 establecimientos y por ende es la que apertura más

índice de empleo en el país; siguiéndole las comercializadoras y exportadoras en donde existen 1.271 empresas que se dedican a la venta de vehículos sean estos nuevos o usados y 137 empresas dedicadas a la venta de motocicletas, por otro lado hay 92 empresas que se dedican a la firma de autopartistas, mientras que las empresas que se dedican a la carrocería está conformada por 81 establecimientos, por ultimo existen únicamente 4 ensambladoras en el país.

2.8.2 Expectativa de carácter económico del nuevo Gobierno que pudiera influenciar en este acuerdo (Encarecimiento en vehículos).

La importación de partes genera un costoso pago de aranceles lo que significa que algunos productos se encarezcan; por lo cual los productores nacionales exigen que los aranceles de la materia prima que es utilizada para el ensamble de automores disminuya; ya que existen beneficios para las importaciones europeas y de aquí en 7 o 10 años sus aranceles estarán por el 15% que es lo mismo que paga la industria nacional; por lo cual podemos decir que así nuestro mercado local no podrá competir de manera igualitaria, lo mismo que sucede con los vehículos importado de nuestro vecino país Colombia los cuales llegan con 0% de arancel, mientras que Ecuador cancela el 15% por la importación de partes. Ésta política precisamente es la que el Gobierno quiere evitar debido a que desincentiva la producción nacional e incita las importaciones.

Con respecto al Acuerdo Comercial con Europa se dice que un auto en 4 años completamente armado en Europa, pagará lo mismo que la industria de ensamblaje ecuatoriana, es decir un 15%. Existen tres factores que son producto de que los precios de los vehículos vayan en reversa, como la firma del Acuerdo Comercial con la UE, que generó la desgravación progresiva de los aranceles a vehículos europeos y la eliminación

de cupos, además de las salvaguardias que afectaban partes de los autos y la disminución del impuesto al valor agregado que fue del 14% al 12%.

Pese a la mejora de condiciones existen preocupaciones por parte de compradores particulares como también de las empresas automotrices por la obligatoriedad que requieren las resoluciones (Financiera, abril 17, 2017) de exigir el 150% de garantías obtención de créditos, las mismas que han incrementado la cuota de entrada al 35%, cuando normalmente era de 25%. Bancos de la zona aplican dicha resolución, pero como sector productivo pidieron a las autoridades del nuevo Gobierno que se derogue dicha normativa.

Las condiciones económicas con las que vive el Ecuador sumadas a las políticas de importación agravan al sector automotriz, como el caso del mes de marzo del periodo 2016, hubo más de 150 vehículos retenidos en Aduana debido a que se terminó el cupo para la importación de autos fijado por el (COMEX) “Anexo 1-sección 1.2”, en 280 millones para ese entonces, divididos en los cuatro trimestres daban un cupo de $ 70’170.231,82 para cada concesionaria; esta cifra es menor a la del 2015 que alcanzó los USD 300 millones, según cifras de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA).

Otro criterio es el de la (Cámara de la industria automotriz ecuatoriana, 2017) que considera que otro factor encadenado a la caída de la venta de vehículos con las expectativas de la población sobre su situación económica y laboral. Hace cuatro meses, el 12% de las personas que tenían un crédito pre aprobado con la banca para comprar un vehículo desistía de hacerlo por el temor de perder su empleo. Hoy la cifra llega al 22%.

2.8.3 Escenarios que se pueden presentar con o sin Acuerdo Comercial, con antiguo y nuevo Gobierno.

En el Gobierno anterior no se resolvieron algunos puntos clave dentro de la industria automotriz; y en la actualidad los aranceles de los vehículos europeos están en 30% y sin contar que año a año se reducirá; lo que significa que un automóvil de ensamblaje nacional tendrá el mismo valor que un vehículo armado en el territorio europeo. Las ensambladoras locales solicitaron al Gobierno actual revisar minuciosamente todas estas medidas para que el mercado automotriz mantenga una buena competitividad; una de las opciones que han propuesto los dirigentes es solicitar que se elimine el arancel del CKD (Partes y piezas de ensamblaje que llegan del exterior) que es del 15% en la actualidad.

Aunque por parte de las autoridades solo se menciona que el impacto será gradual y que este Acuerdo multipartes traerá una balanza favorable en lo que respecta beneficios. Sin duda alguna el Ecuador al seguir manteniendo este Acuerdo Comercial generaría la apertura de nuevos mercados en donde se necesitaría el doble de demanda y a la vez se aumentarían las inversiones; pero se presentaría una difícil tarea a los productores ecuatorianos ya que necesitarían herramientas mucho más eficaces para ser competitivos en comparación con la entrada de importaciones; las cuales provienen de Europa libre de impuestos.

Para manejarse en el ámbito internacional el Ecuador necesita establecer Acuerdos Comerciales ya que éstos facilitan las relaciones con nuevos mercados; y en el futuro estas negociaciones ayudarán a que nuestro mercado nacional pueda introducir sus productos en el mercado Europeo; el cual es de vital importancia en las exportaciones ecuatorianas.

Generalmente el Ecuador busca que los Acuerdos Comerciales que se mantengan con otros países incentiven el plan de desarrollo propuesto por las autoridades y que se establezcan términos que se ajusten a ambas partes. Por otro lado existe la oposición; aquellos sectores que se sienten amenazados por toda la puerta abierta que se le está otorgando a los productores europeos. Este Acuerdo busca tener congruencia entre las políticas de comercio y el crecimiento del país, promoviendo cooperación y dialogo, afianzando las relaciones comerciales a través del fortalecimiento del desarrollo económico y social.

2.9 Situación actual del sector automotriz con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea

Actualmente el sector automotor del Ecuador dinamiza la economía de nuestro país, esto se debe a que un gran número de plazas de trabajo se encuentran colaborando con el desarrollo de movilidad y esto genera un volumen de ingresos por año de más de 1.000 millones de dólares; además que éste ofrece una gran variedad de automotores a la ciudadanía.

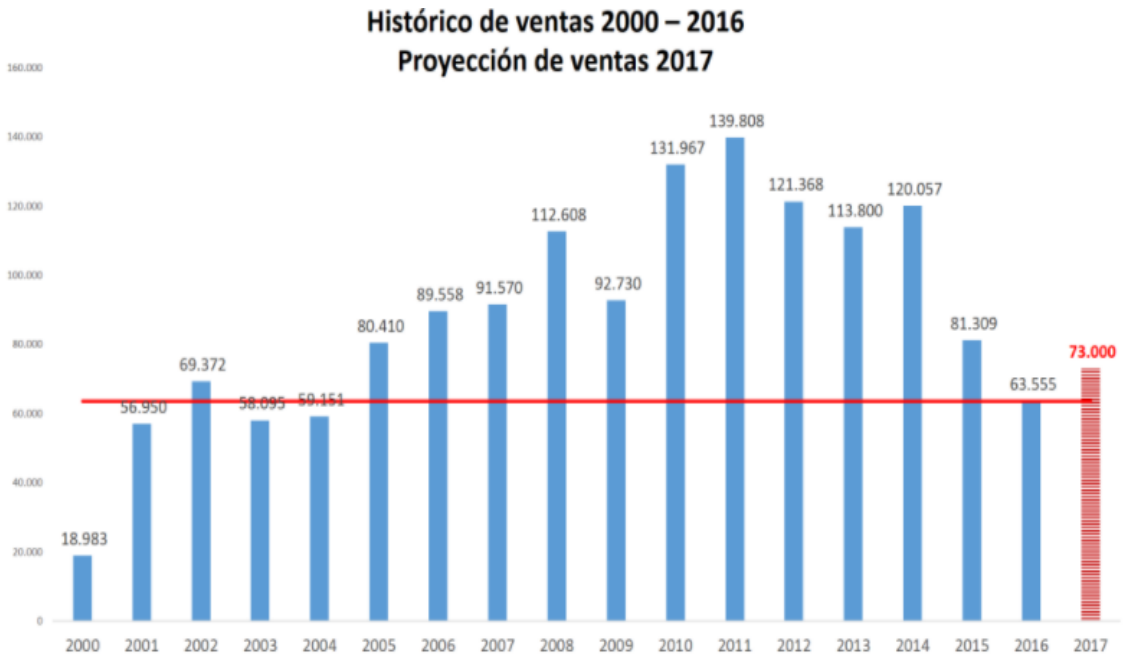

Figura 3: Histórico de Ventas 2000-2016, Proyección de ventas 2017

Fuente: Noticias de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.

El mercado automotriz ecuatoriano espera culminar el año 2017 vendiendo un aproximado de 73.000 unidades, una cantidad más elevada que lo vendido en el año 2016; recordemos que las ventas el año pasado se disminuyeron debido a los cupos de importaciones que se dieron en nuestro país y a raíz de otros factores que influyeron para que las ventas disminuyan, este año se espera conseguir resultados favorables.

2.9.1 Composición de ventas en Ecuador

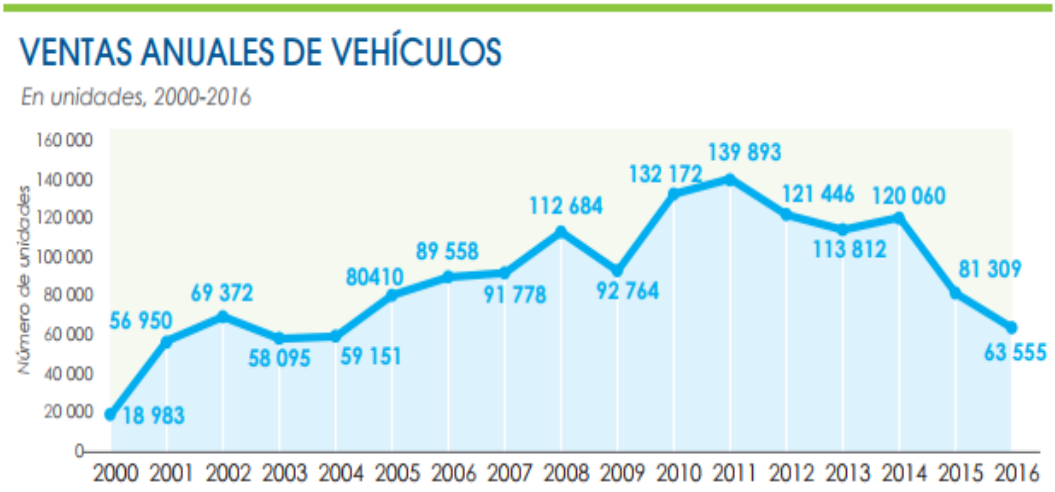

Figura 4: Ventas Anuales de Vehículos ecuatorianos

Fuente: Anuario (AEADE, 2017)

Podemos observar en la gráfica anterior, como las ventas de los automotores han ido en aumento desde el año 2000 hasta llegar a un nivel de ventas elevado en el año 2011, sin embargo de ahí en adelante las ventas han ido disminuyendo poco a poco y en el 2016 bajar aceleradamente debido al límite de cupos de importaciones de vehículos, tema que afectó a los concesionarias; se espera mejores resultados al término de este año.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS EN ECUADOR

En unidades / porcentaje de participación, 2000-2016

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL
2000	10 441	55,00%	8 542	45,00%	**18 983**
2001	20 316	35,67%	36 634	64,33%	**56 950**
2002	21 047	30,34%	48 325	69,66%	**69 372**
2003	22 768	39,19%	35 327	60,81%	**58 095**
2004	22 230	37,58%	36 921	62,42%	**59 151**
2005	29 528	36,72%	50 882	63,28%	**80 410**
2006	31 496	35,17%	58 062	64,83%	**89 558**
2007	32 591	35,51%	59 187	64,49%	**91 778**
2008	46 782	41,52%	65 902	58,48%	**112 684**
2009	43 077	46,44%	49 687	53,56%	**92 764**
2010	55 683	42,13%	76 489	57,87%	**132 172**
2011	62 053	44,36%	77 840	55,64%	**139 893**
2012	56 395	46,44%	65 051	53,56%	**121 446**
2013	55 509	48,77%	58 303	51,23%	**113 812**
2014	61 855	51,52%	58 205	48,48%	**120 060**
2015	43 962	54,07%	37 347	45,93%	**81 309**
2016	31 775	50,00%	31 780	50,00%	**63 555**

Figura 5: Composición de las Ventas en Ecuador.

Fuente: Anuario (AEADE, 2017)

Observamos que en el gráfico anterior, los años en los cuales nuestras ensambladoras locales han vendido más vehículos nacionales y las importaciones han quedado en segundo plano fueron los siguientes años: 2000, 2014 y 2015; sin embargo el año 2016 no se quedó atrás en donde se vendieron 31.780 unidades de vehículos importados siguiéndole muy de cerca las ventas de vehículos ensamblados con un valor de 31.775 unidades; es necesario que motivemos a nuestra industria a ser mejores y que promulguemos competitividad saludable con los vehículos europeos.

2.9.2 Ventas de vehículos de marcas predominantes en Ecuador.

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2017), indica las marcas más vendidas en Ecuador que corresponden a la siguiente estructura. En la siguiente figura se muestran las marcas de vehículos livianos de mayor comercio liderando entre ellas Chevrolet con un 44%, luego Kia con el 20% y le sigue Hyundai con el 7% del

mercado, observando que Renault siendo un vehículo europeo se encuentra en el 3% de ventas; no muy alejado de Ford, Mazda, Nissan que poseen una participación similar a la de Renault en el mercado.

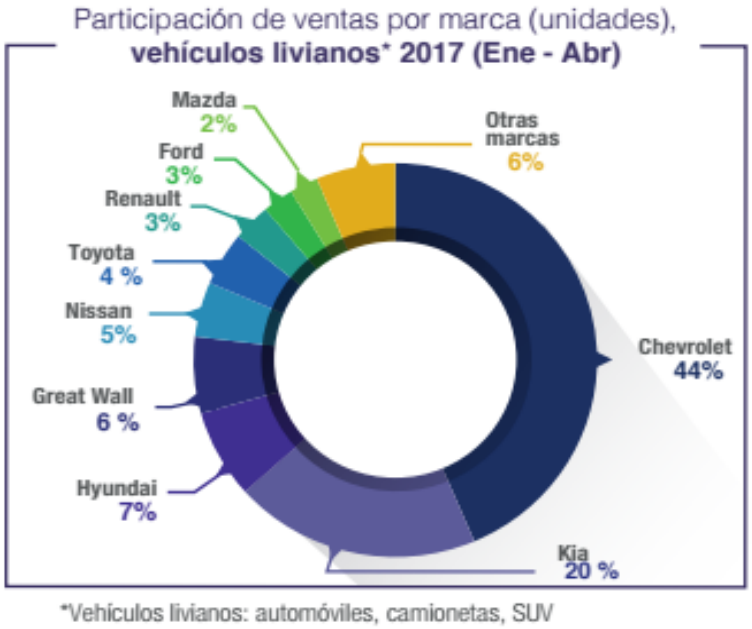

Figura 6: Venta de Vehículos livianos por marca 2017 (Ene-Abr)

Fuente: (AEADE, 2017)

2.9.3 Participación de vehículos importados vs vehículos ensamblados.

En la siguiente gráfica, podremos observar que en el año 2015 los vehículos ensamblados poseen una elevada participación en el sector automotriz favoreciendo así al mercado local; mientras que en el 2016 ambos compiten muy a la par para mantener estable su participación, no existiendo gran diferencia entre ellos y claramente esto se debe a los cupos para las importaciones; sin duda alguna en el año 2017 debido al Acuerdo Comercial con la Unión Europea vemos que la participación de los vehículos ensamblados se ven afectados ya que las importaciones elevan su participación en el mercado dejando atrás al mercado nacional.

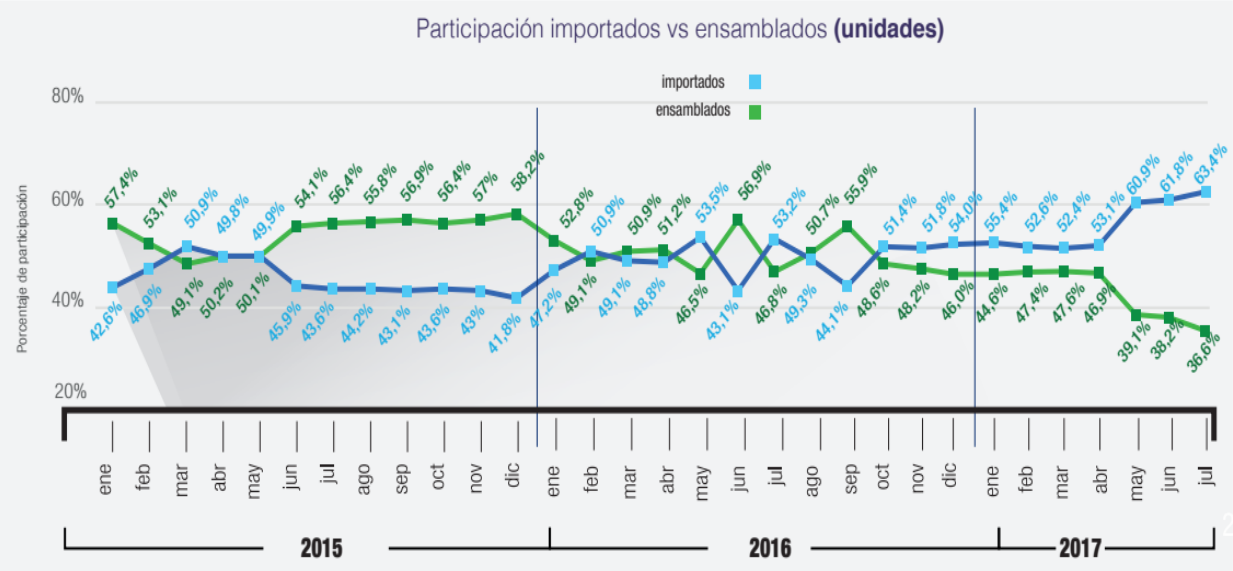

Figura 7: Participación de vehículos importados vs ensamblados

Fuente: (AEADE, 2017)

El mercado local en lo que respecta vehículos ensamblados a raíz de este Acuerdo podemos decir que queda un poco desprotegido ya que sus ventas disminuirían debido a las importaciones europeas; por lo que se busca dar un plazo prudencial a los ensambladores locales para que se vuelvan más competitivos en comparación al mercado europeo. Cabe recalcar que para el mercado europeo la reducción de aranceles es demasiado prolongada, pero este tiempo es justo y necesario para que la industria nacional se desarrolle y sepa cubrir aquellas debilidades; sin embargo la disminución de aranceles no afectará el precio final de un vehículo al momento de comprarlo ya que ésta no se relaciona de forma directa con el precio de fábrica, éste proceso se realiza antes de la adicción de costos adicionales y destaca que las salvaguardias para autos nunca existieron sino solamente para camiones; es decir que si éstas salvaguardias ya no existieran no afectarían de forma directa al precio de los autos. Este Acuerdo Comercial pretende ser positivo aunque de aquí a unos cuantos años los vehículos europeos alcanzaran un valor

similar a los que se encuentran en el mercado local lo que le restara competitividad a nuestra industria.

Este Acuerdo Comercial desea generar beneficios para ambas partes, ya que tanto Ecuador como Europa se ahorran una gran cantidad de dinero debido a la baja de aranceles y esta negociación genera que el mercado nacional mejore su calidad y precio ya que los productos europeos poseen precios cómodos. El Acuerdo Comercial pretende ayudar a que más lazos de amistad y confraternidad se formen y que ambas partes se conviertan en socios con igual número de beneficios, ésta negociación busca un ganar-ganar para todos los involucrados; ya que ambas partes tendrán debajo de sus manos una reducción de aranceles en varios productos y que nuestros mercados se integraran más, logrando así bases sólidas comerciales.

Cabe recalcar que todos estos aspectos traen mejoramiento a todo un país, sobre todo tratar de absorber las oportunidades valiosas que se presentan a raíz de estos acuerdos, Ecuador mantiene preferencias arancelarias dentro de la Unión Europea esto se debe al bloque Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+). Por otro lado los productos provenientes de la UE que ingresen al territorio nacional gozaran de una serie de beneficios tales como disminución arancelaria lo que significa que como consumidores podremos acceder a una gran variedad de productos con precios cómodos dando realce e importancia a la matriz productiva. Este tipo de negociaciones deben de concretarse únicamente conservando los planes y políticas de todo un país y favoreciendo a la economía nacional. Este acuerdo no solo planea beneficios para microempresarios sino también para emprendedores de gama alta, ya que la UE cuenta con un amplio mercado de

consumidores lo que hace que sus productos sean competitivos mostrando calidad y responsabilidad social.

Por la situación en que se encuentra el Ecuador, al haber ingresado en un proceso de crecimiento económico mediante el cambio de la matriz productiva y buscar la industrialización, la UE como ente de desarrollo y crecimiento económico que desea impulsar el buen vivir de las economías que están resurgiendo e incorporarse al primer mundo. Ambas partes esperan salir beneficiadas de este acuerdo, por parte de Ecuador se va a incentivar a la industria nacional, protegiéndola hasta que pueda alcanzar un punto de competitividad en el mercado internacional; y por parte de la UE alcanzar nuevos mercados.

Por parte del Ecuador gracias a la mano de obra capacitada que trabajará en la industria automotriz, en un futuro se podrá producir nuestra propia industria nacional de automóviles totalmente fabricados con partes ecuatorianas. Y así, no solo alcanzar un consumo interno de la industria automotriz ecuatoriana sino que a largo plazo se podrá integrar esta nueva producción al comercio internacional, beneficiando y fomentando las fuerzas de trabajo para que así no exista disminución en el desempleo. Además de que para Ecuador esto podría ayudar a realizar un estudio de potencia de la industria nacional y mirar la forma de impulsar un fortalecimiento real y duradero. Adicionalmente la Unión Europea cumple con sus objetivos internacionales para la búsqueda de una cohesión mundial y desarrollo de relaciones comerciales y políticas entre los países.

2.9.3.1 Importaciones históricas de vehículos.

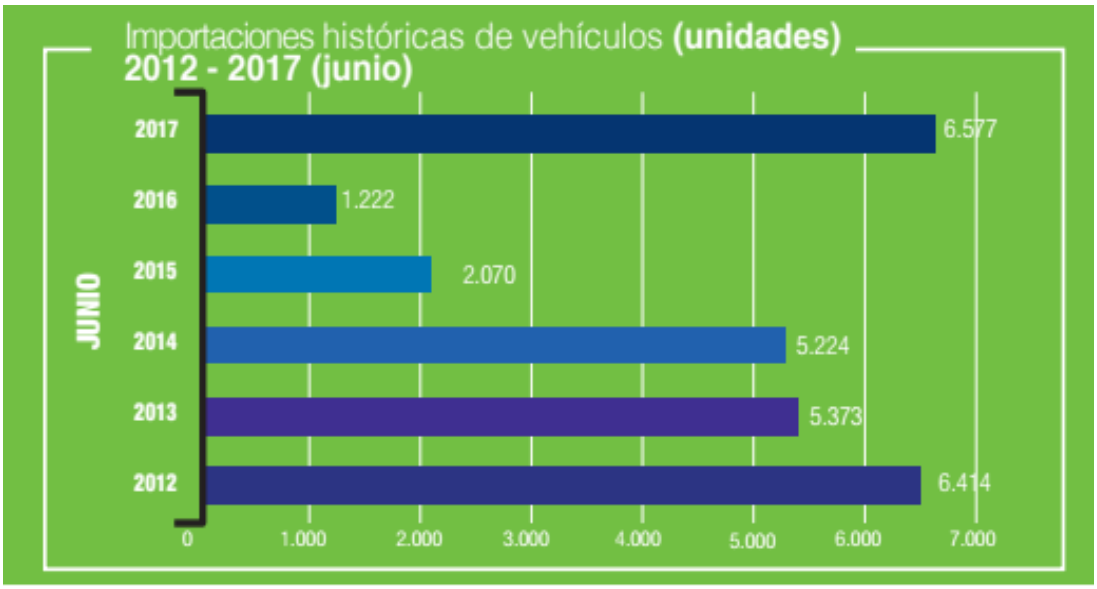

Figura 8: Importaciones históricas de vehículos (unidades)

Fuente: Servicio Nacional del Ecuador (SENAE), 2017

Mediante esta gráfica podemos observar que existe una baja significativa en las importaciones en el año 2016; esto se debe en gran parte al cupo limitado otorgado a las empresas para la importación de vehículos, recordemos que en el año 2015 el cupo para importar fue de 300 millones anuales, mientras que en el año 2016 disminuyo a 280 millones anuales; cabe destacar que este cupo tenía que ser repartido entre los importadores nacionales. Estas medidas se dieron debido a una serie de normas relacionadas al aspecto ambiental mediante la Organización Mundial de Comercio. Hoy por hoy ya no existe limitación de cupos, por lo cual en el año 2017 las importaciones se elevan de manera significativa y en lo que va del año se ha importado más de lo que se importó en el año 2012.

2.9.3.2 Producción por ensambladora y participación, Ecuador.

Tabla 6:

Producción por ensambladora y participación, Ecuador

	Unidades 2012	Cuota % 2012	Unidades 2016	Cuota % 2016
Aymesa	16.831	21.1%	4.594	15.8%
Maresa	9.826	12.3%	-	0.0%
Ómnibus BB	52.959	66.5%	22.192	76.4%
Ciauto	-	0.0%	2.278	7.8%
Total	79.616	100.0%	29.064	100.0%

Fuente: CINAE (2017) y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

La producción local ha estado a cargo de cuatro empresas tales como: Ómnibus BB, Aymesa, Maresa y Ciauto que es una de las ensambladoras que sus actividades comenzaron después de las tres mencionadas. En la tabla anterior podemos notar una decreciente tendencia con respecto al año 2012 hasta el 2016.

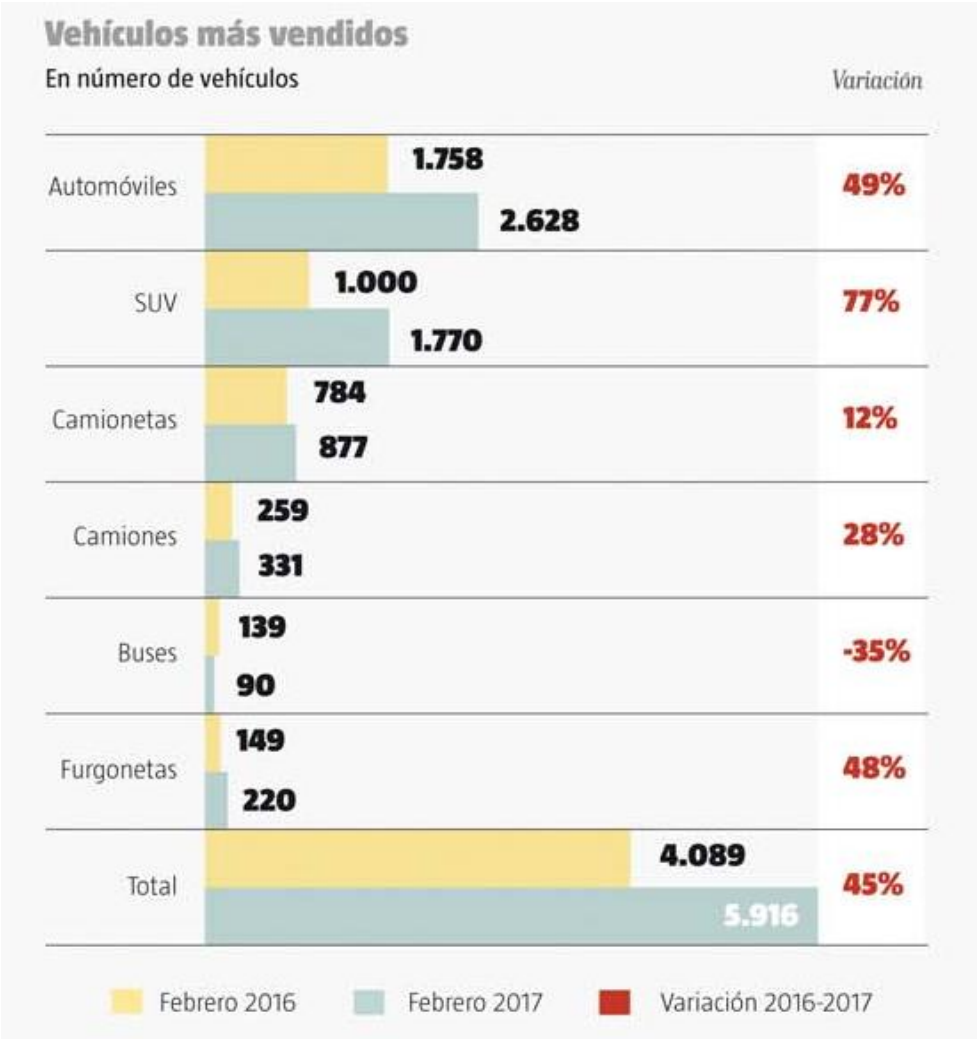

Figura 9: Vehículos más vendidos (Unidades)

Fuente: AEADEM, boletines febrero y marzo (2017)

Entre febrero del año pasado y febrero de este año existen variaciones notorias; sin duda alguna en lo que respecta vehículos los más cotizados son los automóviles, en donde existe una variación del 49%; mientras que los menos opcionados son los buses con una variación del -35%, obteniendo una variación negativa con respecto a este año, ya que en febrero del 2016 se vendieron 139; mientras que en febrero del 2017 se vendieron 90 unidades; un rubro menor al del año pasado.

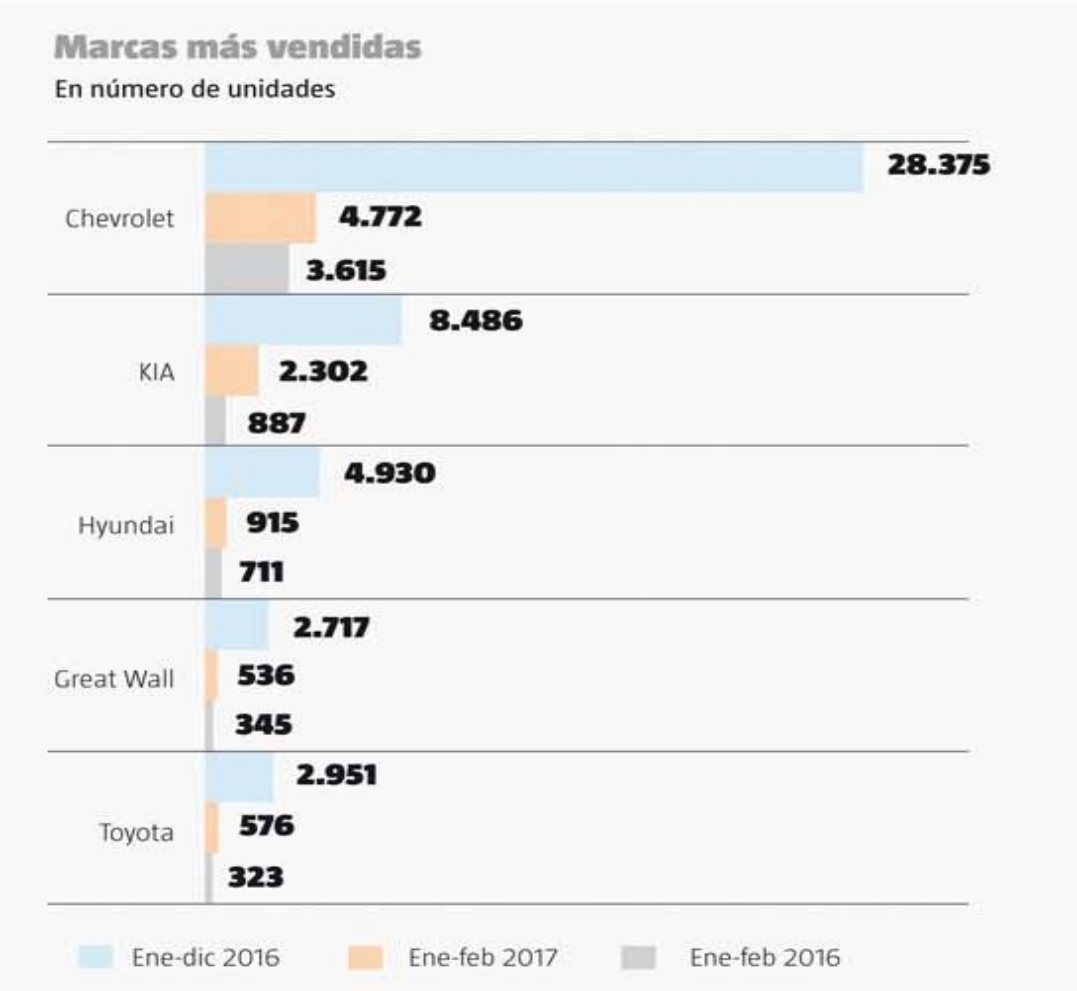

Figura 10: Marcas más vendidas (Unidades)

Fuente: AEADE, boletines febrero y marzo (2017)

Entre las marcas más vendidas a nivel nacional son las comerciales; la marca que encabeza la lista en lo que respecta ventas es Chevrolet con un total de 28.375 unidades, teniendo ya en los dos primeros meses del año 2017 ventas significativas de 4.772 unidades, siguiéndole Kia con 8.486 unidades en el año 2016, Hyundai, Toyota y por último Great Wall. En enero de este año se pude vender un 61.6% más que en enero del año pasado, y destacar que todas las marcas mencionadas han obtenido mejores ventas en

los dos primeros meses de este año, en comparación con las ventas de enero y febrero del año 2016.

2.9.4 Aspectos Positivos y Negativos para el Sector Automotriz

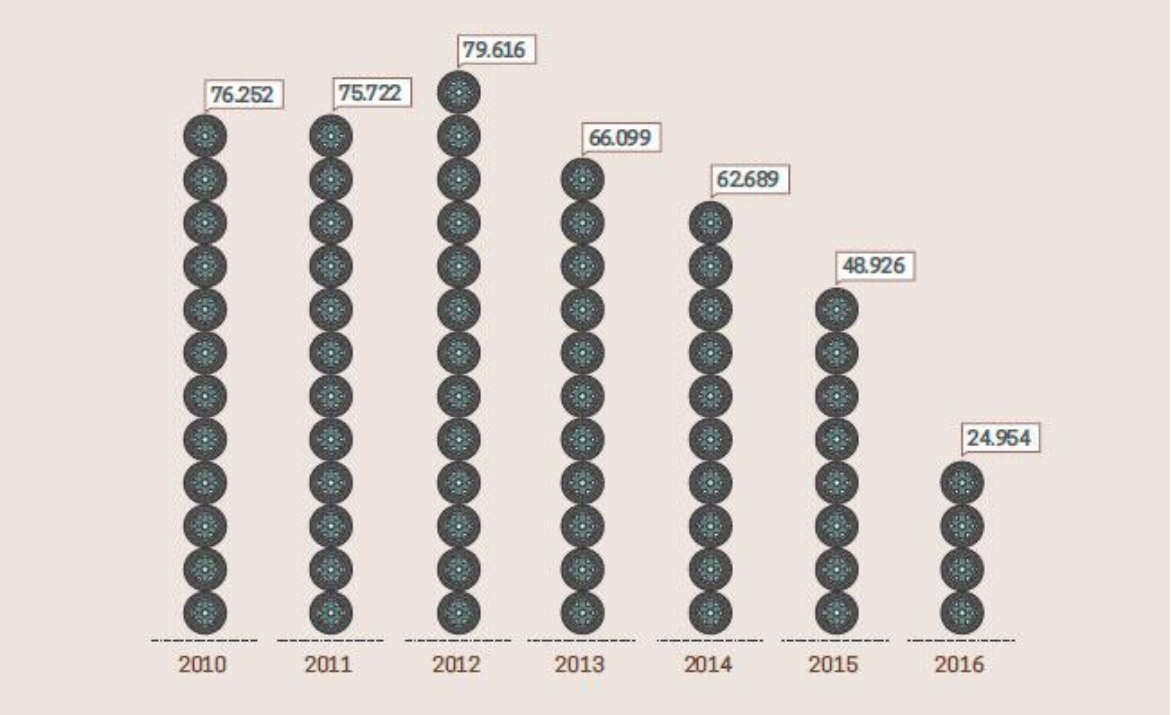

Figura 11: Producción de Vehículos/Unidades

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

La industria automotriz ha sido una de las industrias más afectadas por diversas políticas, como la limitación en las importaciones de los vehículos. Este tipo de medidas ha hecho que se redujera la venta de vehículos europeos en el territorio nacional, ahora con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea se hace más viable la importación ya que se eliminan los aranceles y quita el cupo que existía para las importaciones.

En cuanto a la producción se mantuvo con 79.616 unidades hasta el año 2012; sin embargo en los años posteriores la producción se redujo hasta que en el 2016 sólo se

produjeron 24.954 unidades; todas estas cifras demuestran la situación actual de la industria y por ende con el ingreso del Acuerdo Comercial el mercado local deberá trabajar para cubrir nuevos desafíos y aquellos errores que estaban cometiendo anteriormente. De acuerdo a los datos dados por la Cámara de la Industria Automotriz del Ecuador se vendieron 62.305 automotores de los cuales más del 50% fueron ensamblados en el mercado nacional. Además podemos decir que para este sector la carga tributaria significaría que las ventas se redujeran; mientras que el Gobierno es beneficiado ya que entre empresas importadoras de partes y ensambladoras recaudan en impuestos un monto aproximado de $770 millones. Sin duda alguna el recaudo dado al fisco año a año ha venido decreciendo de manera gradual, hay una serie de impuestos otorgados a la industria automotriz.

2.9.4.1 Ventajas y Desventajas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Ventajas:

El Acuerdo firmado por el Ecuador con la Unión Europea trae muchas ventajas entre ellas para el sector productivo, para las pequeñas y medianas empresas, en donde ellos tienen la tarea más importante que es la de crear productos de buena calidad para así alcanzar mercados con demandas muy altas, éste Acuerdo además de apoyar a nuestros productores va a crear oportunidades de negocio en la que los emprendedores desarrollen y busquen nuevas y mejores alternativas al momento de producir algún producto que puedan contar con mano de obra calificada adicional que puedan recibir el apoyo del Gobierno.

Para el sector automotriz, con este Acuerdo se eliminaron los cupos máximos de importación de autos, pero no solo con la Unión Europea sino con cualquier país, esto

mejora la competitividad de los mercados y hace que los consumidores puedan acceder a una gran variedad de productos que lo pueden encontrar a mejor precio.

Desventajas:

Así como este Acuerdo trae sus ventajas también tiene sus desventajas, como los sectores menos desarrollados, los productores ecuatorianos podrían perder mercado debido a que los productos europeos están altamente calificados.

Podrán entrar al país muchas más marcas de vehículos europeos lo cual podría desestabilizar algunas concesionarias locales haciendo que bajen sus ventas, ya que el consumidor desconoce de los vehículos europeos.

2.9.5 Normativa Euro 6

La normativa Euro en general es un conjunto de requisitos que establecen los límites permitidos para las emisiones de gases de combustible internos de los vehículos; cabe destacar que estas normativas se regulan cada cinco años, ya que entre más elevado es el nivel de Euro menos contaminación posee el vehículo.

En Ecuador los vehículos que se ensamblan en nuestra industria local deben cumplir con la normativa Euro3; toda esta regulación tanto para exportadores como para importadores de vehículos genera una serie de procesos tediosos y continuos los cuales se deben cumplir a cabalidad mediante certificaciones y recertificaciones de los vehículos, los vehículos importados cumplieron con esta norma a partir de enero del presente año, sin embargo los ensamblados en nuestro país con piezas nacionales recibieron un plazo de nueve meses. Para nuestra mano de obra local cumplir con esta normativa es bastante

difícil ya que Ecuador posee combustibles bastantes contaminantes, por ende lo más conveniente es que se logre mejorar el nivel de la gasolina en el territorio nacional.

Un aspecto preocupante con la vigencia de esta normativa es que nuestro país cuenta con un parque automotor, el cual posee alrededor de dos millones de autos, pero solo los autos nuevos podrán cumplir con esta normativa, apenas son 60.000 vehículos; lo que significa el 5% del total. Se prevé buscar maneras para que el 95% de vehículos restantes pueda circular y ser exportado a Ecuador con total normalidad sin ningún tipo de restricciones. Sin embargo, lo positivo de esta normativa es que su único objetivo es mantener un planeta limpio, disminuyendo la contaminación causada por vehículos; esta norma ya tiene vigencia desde el año 2000 y los primeros en adaptarla fueron los europeos es por ello que hoy en día se encuentra vigente la normativa Euro 6. Como importadores, la mejor manera de cumplir con todos estos requisitos dado por las autoridades es seguir un proceso planificado y secuencial en el cual no se vea afectada la inversión de la industria; sin embargo el Gobierno actual analiza todos estos cambios y se han puesto como meta mejorar las exigencias ambientales para conseguir un país más saludable en donde vehículos importados como ensamblados cumplan con todo lo establecido.

Empresarios, exportadores e importadores han ratificado que es una excelente iniciativa que se lleven a cabo este tipo de normativas, sin embargo opinan que es necesario que se adapten a la necesidad y realidad de cada país, cabe destacar que nuestro país no ha tenido mayor avance en lo que respecta la disminución de contaminación en los vehículos y muchos piensan que no tiene nada que ver con su economía pero si bien es cierto la mayoría de los ecuatorianos aun no disfrutan de un vehículo de gama alta; por

ende sigue existiendo un alto índice de contaminación vehicular al tener vehículos de gama media.

Para el fisco la contaminación que generan los vehículos poseen cierto grado de peso, ya que desde el 2011 se estableció el impuesto verde que grava a los automotores de acuerdo a su cilindraje, este impuesto recauda grandes sumas de dinero y con la entrada de la normativa Euro 6 estas cifras disminuirán. Cada vez existen más normas rigurosas que se deben seguir tanto para vehículos importados, como para vehículos ensamblados en nuestro país los cuales generan procesos largos y costosos.

2.10 Explicación de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados

Aparte de valernos de datos obtenidos por referencias bibliográficas, también se aplicaron entrevistas (Anexo 2), por medio de las cuales nos sirve de sustento para realizar un mejor análisis. Se realizaron cinco entrevistas a Asesores Comerciales de varias concesionarias de Guayaquil, que contribuyeron con la información que requeríamos, dado que ellos desarrollan sus actividades en el sector automotriz.

Tabla 7:

Entrevistados inmersos en el sector automotriz

PREGUNTA	CONCLUSIÓN
1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?	Según datos recolectados de nuestros entrevistados, cuatro de ellos se mantienen optimistas con la mejora a los ingresos y una de ellas está a la expectativa de lo que pase hasta la terminación de los aranceles.
2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?	Todos concluyeron en que fueron afectados por el límite en el cupo en la importación de vehículos, haciendo que se redujeran las ventas y disminuyera el personal.
3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?	Según los entrevistados, todos han hecho una proyección positiva ya que tienen muchas esperanzas sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.
4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?	Todos concuerdan que será favorable este Acuerdo Comercial con la UE por los beneficios que éste trae, aunque comentan que es necesario que la industria local se ponga a la par de los vehículos europeos.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?	Si, cada uno de nuestros entrevistados concluyó con haberse planteado estrategias para así no perder ingresos.
6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?	Los cinco entrevistados han concluido que si debió haber sido en un menor tiempo, aceptando las disposiciones del Gobierno.

Fuente: Entrevistados

Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

2.11 Interpretación de los resultados del diagnóstico

Con las entrevistas que hemos realizado, nos han ayudado a sacar varias conclusiones y tener un panorama más exacto de la situación actual de nuestro país con la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Los entrevistados se encuentran inmersos en el sector automotriz de vehículos europeos y con sus experiencias sobre todos los cambios que han existido favorables para unos y para otros no mucho. Se han mantenido optimistas a pesar de todos los cambios que los han afectado, con este Acuerdo las expectativas han crecido mucho por la disminución del arancel, ya que para ellos en años anteriores perdieron mucho dinero al disminuir sus ventas y necesitaban un incentivo en corto plazo, a pesar de que aceptan las disposiciones del Gobierno. La mayoría comentó que este Acuerdo es bastante favorable en donde ambas partes ganaran, ya que se encuentran expectantes de lo que sucederá con sus ventas y desde ya pronostican las importaciones que realizaran, además de tener un haz baja la manga sobre aquellas marcas de vehículos más comerciales y poder competir con ellos. Sin embargo se mantienen atentos de los ingresos de las ventas que esta negociación traería consigo.

CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Métodos de investigación

Nuestra investigación tiene carácter cualitativo; en donde determinaremos los aspectos más relevantes, del porque los precios de los autos irán disminuyendo de forma progresiva y que factores influyen en el precio final de los mismos.

Es muy importante dar a conocer teóricamente que principios establece el Acuerdo Comercial de nuestro país con la Unión Europea en el marco automotriz; dentro de nuestro trabajo investigativo veremos los puntos favorables que éste trae consigo tales como: el aumento de la inversión, mejoramiento del clima de negocios en el área empresarial automotriz, entre otros. Además es necesario recordar a los consumidores que los precios de los automóviles no bajaran de forma acelerada sino más bien a medida que los aranceles vayan disminuyendo de acuerdo al cronograma y al modelo de cada vehículo; se analizaran otros factores como los costos que pudieran ayudar a la disminución de los precios de los productos en el área automotriz.

3.2 Métodos del Nivel Teórico utilizados

En esta etapa de la investigación se determina la problemática y todo el entorno que gira alrededor del objeto de estudio; esto significa dar a conocer su situación actual y todos los fenómenos que representan el planteamiento del problema, las características más relevantes, así como sus resultados.

Según (Zayas Agüero, 2010) Los métodos que se emplearan en el nivel teórico son:

Método metodológico-abstracto: Ayudará a establecer las características fundamentales de la reducción de aranceles en el mercado automotriz y las variables que giran alrededor del Acuerdo Comercial que mantiene nuestro país con la Unión Europea.

Método analítico-sintético: Tal como su nombre lo indica elabora un análisis profundo sobre las piezas que conforman el problema con el objetivo de buscar y determinar la relación directa e indirecta que poseen los elementos propuestos en la investigación; en nuestro caso busca relacionar el fin al cual nos llevará este Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

3.3 Métodos del Nivel Empírico utilizados

Sin duda alguna en nuestra investigación existe un extracto de datos empíricos, con el objeto de que éste estudio sea accesible y permita revelar características importantes; para luego terminar en un análisis de la información recolectada.

Cabe destacar que este método de investigación debe ser elaborado de forma racional y en un lenguaje ya establecido.

En el nivel empírico los métodos más utilizados son:

Observación

Medición

Experimento

En nuestra investigación se realizarán observaciones indirectas a través de bibliografías en donde conoceremos las diversas perspectivas por parte del mercado automotriz permitiendo que se fortalezcan los pro y los contra de este Acuerdo Comercial

con la Unión Europea; y también se realizarán tablas en Excel que ayuden a divisar más de cerca datos reales de nuestra investigación.

3.4 Tipos de investigación

Nuestro trabajo investigativo ayudará a comprobar la hipótesis antes mencionada y recolectar la mayor parte de información para analizar el impacto final que tendrá la rebaja de aranceles de vehículos europeos importados en nuestro país. Dentro de nuestra investigación utilizaremos los siguientes tipos de investigación:

Descriptiva: Mediante el mismo daremos a conocer los sucesos a estudiar de forma global, analizando sus características.

Explicativa: Nos permitirá analizar el efecto de los hechos observados, con el propósito de determinar sus consecuencias y el trasfondo de los mismos.

Nuestra investigación debe contener información certera, es por ello que necesitamos establecer bases fundamentales a través de leyes, y reglamentos. Si bien es cierto es necesario estudiar los cambios de las mismas ya que han sido modificadas con frecuencia. Es muy importante mencionar que gran parte de nuestro trabajo también se obtuvo mediante investigación documental; ya que las páginas web tanto de entidades públicas como privadas sirvió de base firme en la adquisición de información.

3.5 Alcance de investigación (exploratoria, explicativa, transformadora)

Nuestro trabajo se basa en una investigación descriptiva y explicativa ya que buscamos analizar los aspectos más importantes que se suscitarán en el desarrollo del tema y dar a conocer las consecuencias y efectos del mismo.

Descriptiva: Este tipo de investigación nos permitirá estudiar el mercado automotriz de nuestro país y los cambios que éste está teniendo debido al Acuerdo Comercial con la Unión Europea; además de analizar los riesgos y oportunidades a los cuales se enfrentara a raíz de la disminución progresiva de aranceles de vehículos importados europeos.

Explicativa: Mediante este tipo de investigación podemos dar a conocer los puntos más relevantes que dieron lugar a que nuestro país suscriba el Acuerdo Comercial con la Unión Europea y el porqué de los cambios en el sector automotriz; además de estudiar profundamente que beneficios traerá la reducción de aranceles en vehículos importados.

También nos ayudará a mostrar un enfoque más completo desde distintas perspectivas, pretendiendo analizar información no solo cualitativa sino cuantitativa de manera que podamos establecer datos reales y plantear soluciones en caso de obtener resultados desfavorables. La investigación exploratoria juega un papel muy importante dentro del desarrollo de nuestro tema, ya que a través de la información requerida podemos dar un análisis con miras al futuro, es decir a largo plazo.

3.6 Población, novedad de lo que se investiga

Población: Concesionarias

La población de nuestro trabajo investigativo son las concesionarias; consideradas como empresas automovilísticas que poseen nombre propio pero que compran vehículos para después revenderlos a un precio mayor al que lo adquirieron para posteriormente tener un margen de utilidad considerable.

Muestra: Renault

El Acuerdo de nuestro país con la Unión Europea ha permitido que marcas de vehículos europeos ingresen a Ecuador tales como: Renault, Mercedes-Benz, Citroën, Audi, Peugeot, BMW, DS, Fiat, Porsche, Mini, Vespa, entre otros.

Nuestra muestra se centrará en la marca de autos Renault; la cual se caracteriza por tener una amplia gama de automóviles, sinónimos de calidad y extraordinarios diseños que llaman la atención de los compradores. Renault ha marcado un antes y un después si hablamos de vehículos, dando a conocer al mercado un alto grado de superioridad en todos los aspectos sobre todo en vanguardismo y fuerza.

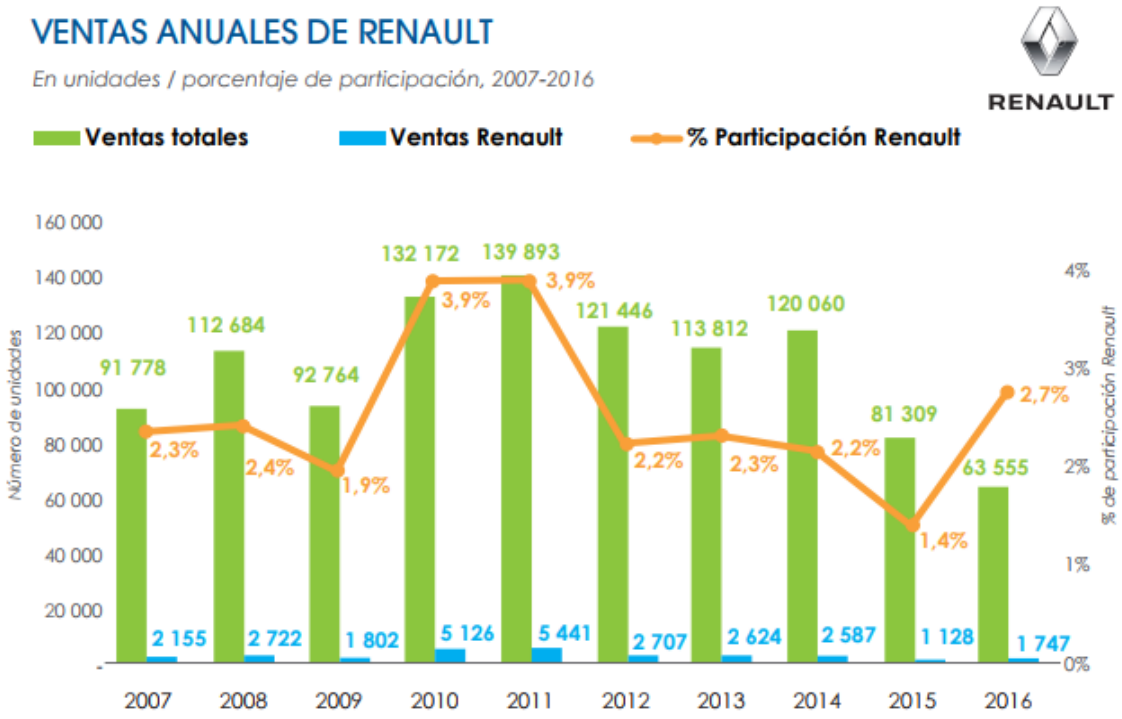

Figura 12: Ventas Anuales de Vehículos Renault

Fuente: Anuario 2016 (AEADE)

Como podemos observar en la figura anterior, la marca de vehículos Renault posee una participación bastante aceptable en el mercado, teniendo en los años 2010 y 2011 un mayor índice en ventas llegando alcanzar más de 5.000 unidades vendidas lo que significa

alrededor de un 3.9% de participación en el mercado dentro de las ventas totales. Desde esos años en adelante sus ventas han ido decayendo hasta llegar al 2016 con 1.747 unidades vendidas, ni la mitad de lo que se vendió en los años mencionados anteriormente. Sin embargo, Renault es una marca bastante estable que aporta significativamente al sector automotriz.

Podemos observar en la tabla siguiente, los principales modelos en la marca de vehículos Renault, los cuales destacan por su volumen de ventas, tal es el caso del Nuevo Logan Expression AC 8v TM vendiendo en los últimos dos años un total de 578 unidades, destacándose con mayor fuerza en el año 2016; siguiéndole muy de cerca el Duster 1.6 4x2 TM con 570 unidades entre el año 2015-2016; por su parte el Nuevo Logan Dynamique 16v TM también posee ventas significativas sobre todo en el año 2016 con 339 unidades; y por último el Nuevo Sandero Stepway 16v TM vendiendo 181 vehículos en el año 2016 y el Nuevo Sandero Expression AC 8v TM con 127 unidades el mismo año.

Tabla 8:

Principales modelos vendidos Renault

Modelo	2015	2016
Nuevo Logan Expression AC 8v TM	47	531
Duster 1.6 4x2 TM	278	292
Nuevo Logan Dynamique 16v TM	50	339
Nuevo Sandero Stepway 16v TM	-	181
Nuevo Sandero Expression AC 8v TM	-	127

Fuente: Anuario 2016 (AEADE) y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

3.7 Significación Social y pertinencia de lo que se investiga

A través de los análisis realizados el Ecuador anhela que este Acuerdo Comercial con la Unión Europea se convierta en una verdadera satisfacción para el país; y que la efectividad en todos los objetivos planteados se den de manera favorable; es necesario que el país como tal absorba todos los beneficios otorgados a través de este tipo de negociaciones y se diseñen nuevas estrategias capaces de ser eficientes y eficaces en lo que respecta el mercado automotriz.

3.8 Significación práctica de lo que se investiga

Nuestra investigación como tal busca determinar todos los efectos negativos y positivos que trae consigo la firma de este Acuerdo Comercial con la Unión Europea para nuestro país; así como los cambios que se deberían tomar en cuenta para que el mercado automotriz ecuatoriano no sea afectado y más bien estas negociaciones se conviertan en una oportunidad para los inversionistas, además de establecer factores relevantes acerca de la baja de aranceles de vehículos europeos y su incidencia en la economía del consumidor final. Cabe destacar que toda la información recolectada ayudará a adquirir el conocimiento necesario para saber si es factible comprar un vehículo ahora o después de algunos años.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

4.1 Propuesta

De acuerdo a la investigación realizada podemos decir que en nuestro país ha habido varias políticas comerciales referente a la importación y exportación de bienes en lo que respecta Acuerdos Comerciales con otros países, y se han conseguido esfuerzos significativos en donde ambas partes han ganado; sin embargo hay ciertos aspectos que preocupan al mercado nacional debido a la reducción de aranceles de los vehículos importados europeos. El mercado local ha tomado medidas en cuanto al ensamble de vehículos para estar a la par con los vehículos que han entrado al país con la reducción de los aranceles.

Este estudio analiza el sector automotriz y como ha afectado el Acuerdo Comercial con la Unión Europea a este mercado; se busca un esfuerzo internacional para que exista una excelente regulación de vehículos. Nuestro país en comparación con otros países maneja valores bajos con respecto al sector automotriz. Lo que se busca como país es recuperar el mercado; esto se debe a que los cupos limitados de los automotores fueron eliminados. En la actualidad la industria global requiere de varios aspectos relevantes en donde se exige un nivel elevado en lo que respecta a tecnología, calidad, materia prima, entre otros, como industria debemos ampliar nuestros mercados pequeños ya que por más de 40 años Ecuador no ha manifestado inicios de industrialización; únicamente en niveles mínimos.

Otro punto clave dentro de las múltiples negociaciones que se hablaron fue que la Unión Europea proponía exportar automóviles de gama alta y gama media a la vez; pero por otro lado Ecuador refutaba al decir que únicamente aceptarían la exportación de

vehículos de gama media; y esto tiene mucho que ver con que nuestro país de una u otra manera no se sienta preparado totalmente para poder competir con autos europeos de gama alta que ellos poseen; ya que son totalmente equipados en tecnología, variedad, valor agregado, calidad, etc.

Lograr una industria nacional de automóviles fabricados con partes ecuatorianas

Sin duda alguna debemos conseguir que este Acuerdo se convierta en un pilar fundamental para que nuestra industria obtenga un nivel superior en todos los aspectos; es por ello que se busca que esta tabla que se va aplicar a los vehículos para que año a año sus aranceles disminuyan se convierta en un manojo de oportunidades para que durante ese tiempo, nuestra mano de obra se vuelva competitiva hasta el punto de lograr producir autos totalmente hechos en Ecuador sin tener que importar piezas para ensamblar de distintos países. Por eso es necesario motivar a nuestros trabajadores, exportadores y productores nacionales; además de capacitarlos y envolverlos con una visión totalmente nueva como lo dijimos anteriormente, para que después de tantos años Ecuador posea una industria de vehículos hechos aquí, generando así un consumo interno por parte de la población ecuatoriana, brindando empleo ya que se activaran fuerzas de trabajo, además de añadir toda nuestra producción local en el ámbito internacional y lograr el crecimiento económico deseado en el sector automotriz mediante el cambio de la matriz productiva; el sector automotriz del Ecuador al lograr el objetivo deseado es una industria mejor capacitada y equipada, es fundamental que ésta se mantenga y su avance sea duradero y real.

Mejorar el mercado local

Nuestro mercado nacional se ha visto afectado por varios aspectos referentes a las decisiones tomadas en el Acuerdo Comercial con la Unión Europea sin embargo se analizan varias medidas a seguir para mejorar tales como:

Basándonos en nuestra legislación ecuatoriana podemos crear acuerdos y políticas que mejoren las ventas de vehículos y que estas a su vez puedan abrir más plazas de trabajo, todo esto con la participación del estado y la empresa privada.

Combatir la obsolescencia del parque automotor genera muchos gastos al fisco sin embargo se busca solucionar este inconveniente utilizando otras medidas como: impulsar el cuidado del medio ambiente reduciendo la cantidad de combustible y utilizando nuevas normas de tecnología y movilidad que facilite el acceso al usuario; además de generar líneas de crédito que ayudaran al mejoramiento de tecnologías que sean eficientes en el sector productivo.

Entre los sectores empresariales también se desea analizar la revisión del cálculo del Impuesto a la renta; así como la realización de nuevos horizontes en lo que respecta acuerdos comerciales que sean de beneficios para los países tratantes.

Es necesario que no se generen dudas por ninguna de las dos partes; ya que lo importante es buscar un equilibrio comercial y de esa manera fortalecemos nuestro mercado local y para que ésta no pierda competitividad ofreciendo calidad y precios bajos en los vehículos haciéndole frente a los vehículos importados de la Unión Europea.

Hoy en día llegan a nuestro país vehículos desde Colombia con 0% arancel y años más tarde ingresaran vehículos europeos con la misma situación; y nuestros vehículos

ensamblados pagan al menos un 15% de arancel, por lo que se plantea analizar que se reduzca el arancel CKD; para que de esa forma exista igualdad de derechos para vehículos nacionales e internacionales.

Es necesario que como país se mida y se analice la capacidad y potencia que posee en la actualidad la industria nacional automotriz; para que de esa forma exista un fortalecimiento e incentivo para que ésta pueda ser desarrollada durante este lapso de tiempo en el cual los aranceles de los vehículos bajaran.

Analizar los tributos dentro del Precio de venta de un vehículo

Estudios han comprobado que dentro del precio de venta de un vehículo del 39% al 49% representa los tributos que éste contiene; ya que un vehículo contiene alrededor de 5 tributos bajo establecimiento de nuestro país. Uno de ellos es el que tienen que pagar los importadores denominado AD VALOREM que es impuesto a las mercancías aplicado al precio CIF y su valor oscila entre el 35 y el 40 % de acuerdo al tipo de vehículo; luego de esto le sigue el FODINFA sobre el precio CIF y su valor es del 0.5%. Por otro lado los vehículos también gravan el ISD, además del ICE cuyo valor se encuentra entre el 5 y 35% de acuerdo al precio del automotor y por último el 12% del IVA.

Cabe destacar que un vehículo está sujeto a tributos dentro del territorio nacional desde su ingreso al país hasta la compraventa en determinada concesionaria; además dar por conocido que tanto el ICE como el IVA son impuestos sobre los mismos impuestos debido a que ICE grava el vehículo en la última etapa de comercialización es decir que reúne costos anteriores incluyendo aranceles que ya hayan sido cancelados.

Los consumidores solicitan que el Gobierno actual revise todos los impuestos que paga un vehículo y que en comparación con otros países es muy elevado; denominando a la carga tributaria como elevada; y si tan solo se redujeran estos tributos las ventas aumentarían ratifican empresarios.

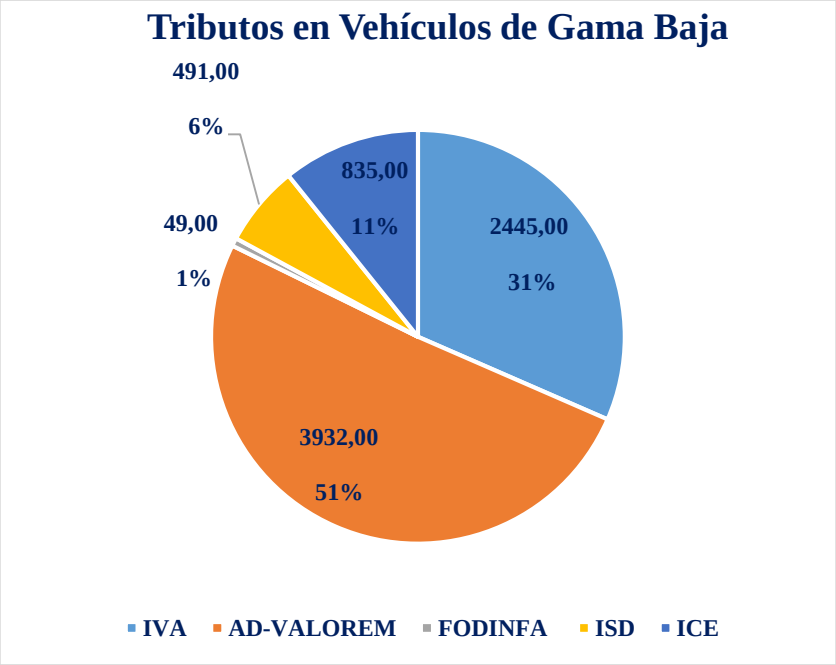

Figura 13: Tributos en Vehículos de Gama Baja

Fuente: (AEADE, 2017)/Comercio y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

Sin duda alguna mediante la gráfica antes propuesta podemos observar el peso que poseen los tributos en un vehículo de gama baja tales como un Fiat, Honda, entre otros cuyo precio oscila por los 19.990 dólares, y vemos el impacto que tiene sobre todo el AD-VALOREM y el IVA que son los tributos con más preponderancia en el costo de un vehículo ocupando más del 80% en comparación con los demás tributos como lo son el ICE y el ISD; ya que el FODINFA ocupa el último lugar siendo su porcentaje mínimo llegando a ocupar el 1% con una cantidad de 49 dólares. Es decir que el total de tributos

que se pagaría al fisco al momento de comprar un vehículo de gama baja es de 7.762 dólares aproximadamente.

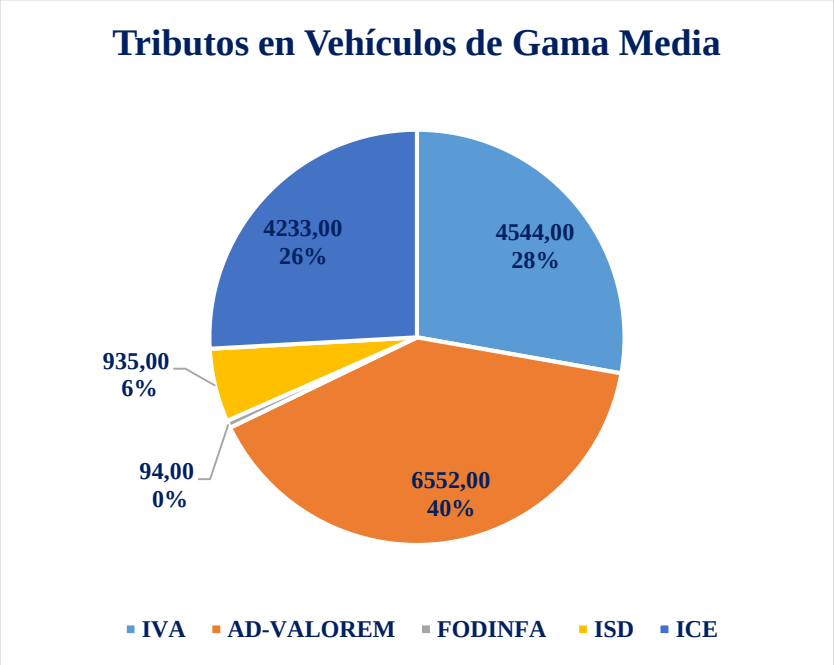

Figura 14: Tributos en Vehículos de Gama Media

Fuente: (AEADE, 2017)/Comercio y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

Por otro lado si usted desea adquirir un vehículo de gama media que más o menos oscila por los 37.000 dólares tales como un SUV deberá cancelar al Estado un valor aproximado de 16.358 dólares en lo que respecta tributos que el vehículo posee. Vemos como el IVA y el AD- VALOREM, siguen ocupando los primeros lugares por parte del AD- VALOREM se pagara un aproximado de 6.552 dólares lo que representa un 40% y por su parte el IVA 4.544 dólares lo que significa un 28%, siguiéndole el ICE y el ISD, y el FODINFA con un porcentaje mínimo representando un valor de 94 dólares.

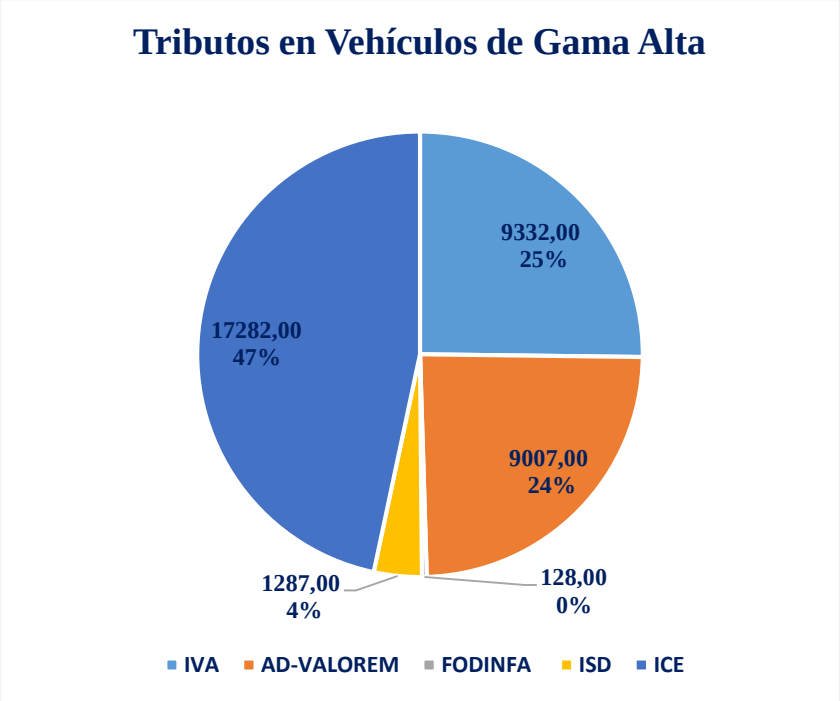

Figura 15: Tributos en Vehículos de Gama Alta

Fuente: (AEADE, 2017)/Comercio y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón

Por su parte los vehículos de gama alta no se quedan atrás, tales como un Mitsubishi, o tal vez un Mercedes Benz, entre otros; cuyo precio oscila por los 75.990 o más; deberán pagar al Estado un total de 37.036 dólares aproximadamente. Observamos mediante la gráfica como en este caso el AD-VALOREM como el IVA no poseen tanta diferencia ocupando un 24% y 25% respectivamente, sin embargo vemos que el tributo con mayor peso en este caso es el ICE casi llegando al 50% esto se debe al porcentaje que pagan los autos de lujo y por último el ISD y el FODINFA con valores mínimos

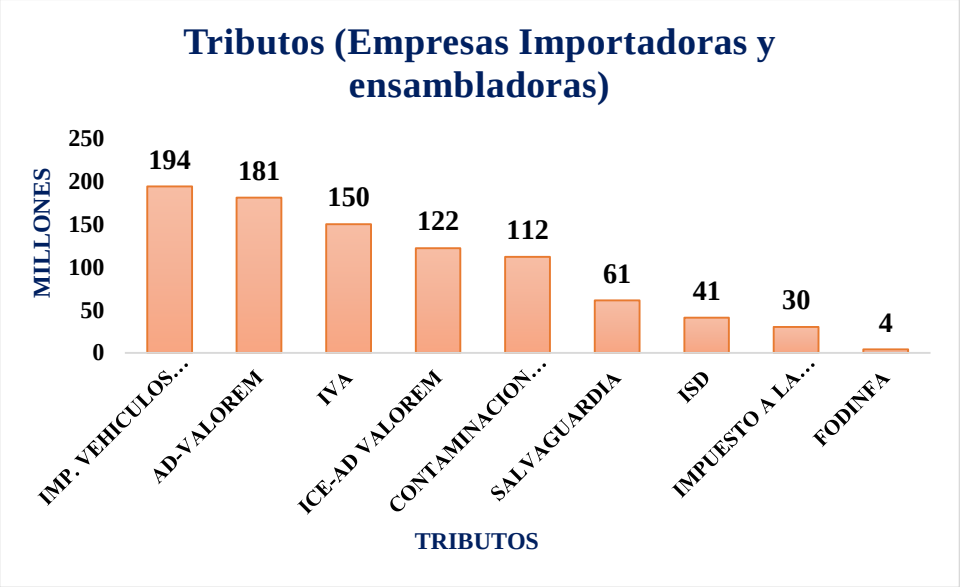

Figura 16: Tributos (Empresas Importadoras y ensambladoras) 2016

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), (Servicio de Rentas Internas, 2017) y fue Elaborado por: Gisell Álava e Ingrid Villón.

Se observa la importancia que poseen los tributos tanto de empresas importadoras como de empresas ensambladoras de vehículos y lo que éstos aportan al Fisco, sin duda alguna observamos que los tributos que generan más ingresos son el Impuesto a los vehículos motorizados, AD- VALOREM, IVA, ICE y el Impuesto a los contaminación ambiental aportando alrededor de 759 millones de dólares al año, siguiéndole las salvaguardias(2016), el ISD, el Impuesto a la Renta y el FODINFA con valores un poco menores pero igual de significativos.

Transparencia del Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Uno de los principales factores que influyen dentro del Acuerdo Comercial con la Unión Europea es la transparencia que éste posee. Es necesario que ambas partes procedan de conformidad con lo estipulado y que no se exonere ninguno de los estándares

del reglamento sino que todos se cumplan a cabalidad; sobre todo no poniendo en riesgo los intereses nacionales. Para ello es necesario que el Comité del Comercio supervise y vigile que todas las disposiciones dadas en el Acuerdo Comercial se cumplan a cabalidad; esto se debe lograr con la ayuda de los representantes autorizados por lo menos una vez por año, por otro parte es necesario que ambas partes asuman total responsabilidad y cautela al momento de presentarse alguna controversia es `por ello que existe un manual en cual se pueden sobrellevar las dudas que aparezcan durante el tiempo del acuerdo sobre la interpretación y aplicación de cada punto relevante ya establecido; lo más coherente es que se solucionen cualquier tipo de inconvenientes con total trasparencia y procediendo de la manera correcta.

Mejorar las ventas del sector automotriz ecuatoriano

Un tema de gran importancia no solo es mejorar el mercado local en sus áreas más deficientes, sino como elevar las ventas de este sector; se necesita un empuje en la comercialización de vehículos y que las compañías armen una serie de ideas estratégicas que ayuden a este sector a que las cifras de las ventas anuales se repunten; pese a la mala situación económica que atraviesa nuestro país; además es recomendable que las concesionarias se conviertan en competidores saludables en donde todos se encuentren bien posicionados, y que posean un plan de marketing estratégico similar para la entrada de nuevos vehículos. Está totalmente comprobado que entre menos competitivo sea un sector, normalmente será más rentable, y es de vital importancia que a raíz de la entrada de este Acuerdo Comercial con la Unión Europea nuestros horizontes se extiendan más allá y podamos ser los mejores en lo que respecta el mercado nacional automotriz.

Debemos tener en cuenta para mejorar y competir de la mejor manera con los vehículos europeos es conocer el perfil de todo tipo de clientes y en especial los que están relacionados al sector donde la concesionaria se encuentra ubicada; hoy en día tenemos compradores que buscan más que un vehículo una solución favorable y cómoda a sus necesidades y es tarea del vendedor descubrir los gustos del comprador desde su primera visita.

Cabe destacar que con la negociación que firmo Ecuador con la Unión Europea existirá discrepancia en los precios, sin embargo es fundamental que la industria automotriz ecuatoriana se ajuste a la realidad de cada cliente, sin dejar de tomar en cuenta la baja de aranceles en vehículos europeos. Es necesario que las concesionarias poseen un stock para todo tipo de clientes, y que se invierta de manera significativa en ampliar la variedad de vehículos sean éstos de gama alta o de gama media o baja; así se captara más la atención del cliente y que éste en un solo lugar pueda encontrar el vehículo perfecto conforme a sus necesidades.

Debemos implementar un mercado local automotriz efectivo, donde se ajusten las deficiencias y día a día se trabaje en ellas para poder dar mayor satisfacción a un país entero y convertirnos en aquello que hemos soñado después de tantos años, además de utilizar los recursos que tenemos en nuestro entorno para convertirlo en fortalezas y oportunidades.

Tomemos este Acuerdo Comercial como una oportunidad para ser mejores como industria, para crecer económicamente como país y ayudar a la matriz productiva a mantenerse estable y sólida, si crecen nuestros sectores comerciales entonces crecerá un país entero, en donde habrá más empleo, más oportunidades, más eficiencia, más

productividad y por ende más ingresos que ayudaran que nuestra economía mejore y salgamos de este decline financiero. Nuestra industria es pieza clave en nuestro país, ya que aporta significativamente a la movilidad de los individuos, y no sólo eso sino que juega un papel fundamental en todo tipo de actividad principalmente las comerciales tanto nacionales como internacionales. Nuestra industria es un equipo entero en donde existen establecimientos que se dedican a las actividades relacionadas, otros son exclusivamente de mantenimiento y todo tipo de reparación de automotores y por último la venta de partes y piezas en donde se forma una cadena que aporta a todo un país.

Conclusiones

Nuestro trabajo investigativo analiza que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea espera generar beneficios favorables para ambas partes pero Ecuador debe tomar medidas proteccionistas para su mercado local automotriz ya que se plantea buscar competitividad por parte de los ensambladores a lo largo de este periodo de desgravación de aranceles; se espera que este tiempo sea de provecho para el mercado local y poder competir en precios, calidad y tecnología. Es de suma importancia que el sector automotriz formatee sus actividades y este Acuerdo Comercial genera una pauta para eso, ya que para el Gobierno Nacional este mercado genera una aportación significativa a la economía del país porque aporta con empleos directos e indirectos además de la recaudación tributaria anual.

Además que a pesar de que el convenio del Acuerdo Comercial con la Unión Europea generó dudas por parte de empresarios en Ecuador, éste espera generar mayor liquidez dentro de nuestra economía y a su vez un mayor consumo por parte de los clientes.

Los vehículos europeos poseen una alta tecnología y normas de seguridad muy buenas con respecto a los vehículos que son ensamblados o importados de países cercanos pero los clientes se dejan llevar por el precio y lo comercial que puede ser la marca de un vehículo.

Cabe mencionar que Ecuador es unos de los países que posee los precios más elevados en lo que respectan vehículos y esto se debe al exceso de carga tributaria impuesta por el Gobierno, ya que un vehículo contiene aproximadamente 5 tributos y esto influye de forma significativa en su precio.

Recomendaciones

De acuerdo a nuestro estudio investigativo podemos mencionar que este Acuerdo Comercial con la Unión Europea espera ser una brecha para nuevos horizontes internacionales comerciales, pero existen ciertos aspectos que preocupan al mercado local y como ecuatorianos lo que se busca es priorizar nuestros intereses y cuidar de nuestra industria para que no se vea afectada por este tipo de negociaciones. Por ello es necesario realizar las siguientes recomendaciones:

Alinear nuestra industria a las políticas comerciales esto lo lograríamos si se toma en consideración una tabla arancelaria que vaya en función de la incorporación de partes locales y a su vez un porcentaje mínimo de integración.

Crear una cultura en nuestro país sobre los vehículos europeos para que la personas no se dejen llevar por el mismo cuento de muchos años de que son muy costosos o que no hay abastecimiento de repuestos, así habría una mayor participación del sector automotriz europeo, a su vez que esto haga que los vehículos que son ensamblados en nuestro país o importados de países cercanos utilicen una tecnología parecida a lo de los vehículos europeos y normas de seguridad más exigentes.

Por último hemos indicado que la carga tributaria en la industria automotriz es demasiado excesiva y es un tema que preocupa a las empresas en general; por ejemplo el anticipo del impuesto a la renta en donde muchas empresas son perjudicadas pagando valores mayores a los establecidos, por ello se pide que se analice los tributos que son parte del costo final de un vehículo para que éste no sea un factor influyente a la hora de elegir un vehículo importado en lugar de un vehículo nacional.

Referencias bibliográficas

AEADE. (2017). *Perfil del sector automotor del Ecuador.* http://www.aeade.net/servicios/sobre-el-sector-automotor/.

Aguilar & Mancera. (2015). Diagnóstico del impacto de las restricciones a las importaciones de vehículos en la economía ecuatoriana.

Amores R., P. (2015). *Evaluación del impacto de la aplicación de la devolución condicionada de tributos (drawback) para la competitividad de las exportaciones y la economía del Ecuador.* Universidad de Guayaquil.

Angón, O. C. (2010). Libertad de conciencia y Europa. Madrid.

Aymesa. (s.f.). *La primera ensambladora del Ecuador*. Obtenido de http://aymesa.ec/index.php/empresa

Banco Central del Ecuador. (2017). Obtenido de https://www.bce.fin.ec/

Cámara de la industria automotriz ecuatoriana. (2017). *CINAE*. Obtenido de https://www.cinae.org.ec/

Carrasco, J. (2015). Manifiesto del Arte Lúdico. *Sociedad de Artistas Lúdicos*, 64-69.

COMEX. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones/ Salvaguardia en Balanza de pagos.* Resolución 466, 011.

Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. (2016). *ENEMDU*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-encuesta-nacional-de-empleo-desempleo-y-subempleo-enemdu/

Financiera, J. d. (abril 17, 2017). *Resolución No. 354-201 7-F*. Quito.

Gallego, R. T. (2007). *Diccionario de Economía y Finanzas.*

GM OBB del Ecuador. (Recuperado el 15 de Enero de 2015). *Portal GM OBB del Ecuador*. Obtenido de https://www.gmobb.ec/empresa/

J., R. (2009). *Economia Internacional.*

Kwan S. Kim, C. W. (1997). *El Ecuador en el Mercado Mundial Vol. 49.*

La gran Enciclopedia de Economía. (2012-2017). Obtenido de http://www.economia48.com/

Mancera, A. &. (2015). *Diagnóstico del impacto de las restricciones a las importaciones de vehículos en la economía ecuatoriana. .* Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Maresa, C. (s.f.). *Historia Maresa Ecuador*. Obtenido de http://www.corpmaresa.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=157&lang=es

Medina Rosero, D. S. (2011). *Análisis del impacto en la comercialización de vehículos después de la aplicación de las medidas arancelarias y salvaguardias impuestas por el gobierno del presidente Rafael Correa.* Quito.

Pardo. (2015). *Incidencia tributaria del sector automotriz sobre la demanda de vehículos en el Ecuador durante el periodo 2009-2012. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.*

Servicio de Rentas Internas. (2017). Obtenido de http://www.sri.gob.ec

Tributario, L. O. (Registro Oficial Suplemento 242 de 29 de Diciembre del 2007).

Ycaza, D. A. (2008). *Los Tratados de Libre Comercio y las Medidas de Salvaguardia.* Guayaquil.

Zayas Agüero, P. (2010). El rombo de las investigaciones de las ciencias sociales. Eumet.net.

Anexos

Anexo 1: Leyes, Resoluciones e Informes que hacen referencia a la importación de vehículos.

Sección 1.1 Comité de Comercio Exterior (COMEX).

Resolución N° 466, enero 19, 2009.- Establece una salvaguardia por balanza de pagos, a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales que reconocen preferencias arancelarias, en los siguientes términos:

a) Un valor ad valorem adicional al arancel nacional para las importaciones de un listado específico de productos; b) un valor específico adicional al arancel nacional para las importaciones de otros productos; y, c) limitando las importaciones de ciertos bienes a través del establecimiento de cuotas.

Resolución N° 51, marzo 27, 2012.- En su artículo 1, menciona sobre las importaciones de vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes, piezas y accesorios; se regirán por las siguientes disposiciones:

> a) Se permite la importación de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos y su año modelo corresponda al año en que se realice la importación o al año siguiente de la importación. El año modelo se verificará por el Número de Identificación del Vehículo. b) Se permite la importación de partes, piezas y accesorios de los vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos. c) Para efectos de proteger el medioambiente, las importaciones amparadas en esta Resolución, deberán cumplir

> con todas las normas aplicables para su protección vigente en el Ecuador. d) Los vehículos automóviles y demás vehículos terrestres que ingresen al país con el propósito de cumplir contratos de obras públicas bajo el Régimen de Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado y que soliciten cambio de Régimen a Importación a Consumo, serán considerados como nuevos, siempre que, al momento de haber ingresado a este régimen especial, hayan cumplido con lo estipulado en el literal a) del artículo de la presente Resolución.

En el artículo 4, indica que se permitirá la importación de vehículos especiales, usados y donados a favor de instituciones públicas o privadas sin fines de lucro. Mientras que en el capítulo 7, se permitirá la nacionalización de vehículos usados a los funcionarios que se amparen en la Ley sobre Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, siempre que acrediten haber matriculado dichos vehículos en el país sede desde donde retorna el funcionario.

Resolución N° 11, marzo 6, 2015.- En el artículo 1 establece una sobretasa arancelaria, de carácter temporal y no discriminatoria, con el propósito de regular el nivel general de importaciones y, de esta manera, salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos del 45% correspondiente a vehículos y CKD.

Resolución N° 23, mayo 28, 2015.- En su artículo 1, dispone que no se paguen recargos arancelarios a la importación de aquellas mercancías requeridas para cumplir contratos celebrados con el estado ecuatoriano o con sus instituciones del comité de comercio exterior.

Sección 1.2) Cuotas asignadas, cantidades y montos importados según concesionarias ecuatorianas.

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota Anual en dólares (FOB)	Cuota Anual en Unidades
1791739205001	**AEKIA S.A.**	8703229090	13,725,741.40	2,412
		8703239090	16,213,516.90	1,674
		8703241090	192,577.70	9
		8703249090	883,137.50	55
		8703319090	8,302.00	1
		8703329090	2,130,240.00	210
		8703331090	86,800.00	4
		8703339090	41,048.00	2
		8704211090	69,048.00	7
0190007510001	**ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.**	8703210090	266,433.30	71
		8703241090	31,780.00	1
1790360741001	**ALVAREZ BARBA S.A.**	8703231090	68,625.12	2
		8703239090	640,899.67	24
		8703241090	82,971.00	2
		8703249090	61,935.30	1
		8703900091	9,857,208.36	134
1890010705001	**AMBACAR CIA. LTDA.**	8703210090	506,834.02	107
		8703221090	524,835.85	85
		8703229090	294,249.76	50
		8703231090	241,011.69	28
		8703239090	1,060,627.34	106
		8703329090	59,009.72	5
		8703339090	84,240.80	7
		8703900091	1,305,594.33	27
		8704211090	1,620,369.73	171
		8704311090	1,137,223.36	167
1790294757001	**AUTOMOTORES DE FRANCIA COMPAÑIA ANONIMA AUTOFRANCIA C.A.**	8703229090	342,612.90	35
		8703239090	701,512.70	51
		8703329090	104,647.90	7
1790014797001	**AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA**	8703229090	7,684,759.60	979
		8703231090	7,855,094.73	600
		8703239090	57,993,155.76	6,909
		8703241090	257,479.78	9
		8703331090	125,978.00	5
		8704211090	10,650,515.55	766
		8704311090	7,506,691.86	839

1792231116001	**AUTOSHARECORP S.A**	8703231090	273,388.50	19
		8703241090	381,299.10	14
		8703249090	1,183,700.00	67
		8703900091	4,474,337.00	151
		8704211090	142,075.50	7
		8704311090	8,314,425.70	509
0190354407001	**CAMC TRUCK CIA. LTDA.**	8703239090	15,750.00	2
		8704211090	150,780.00	17
1790009459001	**CASABACA S.A.**	8703900091	9,826,507.39	283
0990332169001	**CETIVEHICULOS S.A.**	8703229090	468,179.60	46
		8703239090	607,581.80	42
		8703329090	56,590.10	5
		8704211090	55,118.00	7
0990919550001	**CHRYSLER - JEEP AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR S.A.**	8703231090	162,838.90	10
		8703239090	68,094.60	4
		8703241090	140,694.40	7
		8704311090	124,278.00	8
1792028795001	**CINASCAR DE ECUADOR S.A.**	8703210090	984,754.72	259
		8703221090	260,512.00	45
		8703229090	337,820.00	95
		8703239090	485,128.00	98
		8704311090	807,258.49	186
1791895584001	**CORPORACION CARRERA S.A**	8703239090	29,540.00	1
		8703241090	95,337.20	4
		8703249090	19,250.00	1
		8703329090	49,700.00	1
		8703900091	5,808,048.40	109
1791938046001	**DAIHAUTO S.A.**	8703900091	205,365.50	4
0992240776001	**DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A. DIVESA**	8703229090	133,896.00	25
		8704311090	104,195.00	24
0991331433001	**EUROVEHICULOS S.A.**	8703221090	101,225.60	22
		8703229090	227,546.90	48
		8703231090	1,031,663.50	187
		8703239090	740,626.60	127
		8703319090	14,795.20	3
		8703329090	388,392.20	48
0190347370001	**FISUM S.A.**	8703239090	7,639,237.20	896
		8704211090	8,387,380.40	536
		8704311090	679,240.80	80
1790598012001	**GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.**	8703210090	13,299,466.43	2,781
		8703229090	5,400,432.40	853
		8703231090	210,901.14	13

1790598012001	**GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.**	8703239090	17,115,714.07	1,572
		8703241090	3,864,713.68	230
		8703249090	546,182.25	27
		8703900091	11,889,789.68	362
		8704211090	11,169,524.10	674
1792121795001	**GERMANMOTORS S.A.**	8703229090	32,810.40	2
		8703231090	641,273.50	23
		8703239090	670,900.44	34
		8703241090	86,449.44	2
		8703331090	28,450.80	1
0992284668001	**GOTELLI S.A.**	8703900091	794,054.80	17
0190003701001	**IMPORTADORA TOMEBAMBA S.A.**	8703241090	17,500.00	1
		8703900091	11,215,442.52	321
1791276647001	**INTRANS ECUADOR S.A.**	8703231090	739,786.60	38
		8703239090	730,158.80	56
		8703321090	271,625.90	12
		8703331090	23,100.70	1
1790279901001	**MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A. MARESA**	8703229090	5,523,210.63	456
		8703239090	9,021,020.48	596
		8703249090	639,904.93	23
		8704211090	2,320,462.87	165
0990022011001	**MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA**	8703229090	156,625.00	14
		8703239090	485,811.90	32
		8703329090	11,060.70	1
		8703900091	418,964.00	7
		8704211090	191,911.30	20
1791827430001	**MECANOSOLVERS S.A.**	8703229090	505,575.00	123
		8703239090	1,925.00	1
		8704311090	373,450.00	116
1791998472001	**MOSUMI S.A.**	8703231090	312,843.25	15
		8703239090	2,786,858.98	172
		8703241090	173,493.66	7
		8703321090	280,921.44	12
		8703329090	258,017.06	11
		8703331090	557,300.56	21
		8704211090	3,721,480.39	208
		8704311090	232,298.00	12
0190310647001	**NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.**	8703229090	29,982,016.40	5,297
		8703231090	2,814,577.50	202
		8703239090	46,901,817.20	5,053
		8703241090	1,010,185.40	58
		8703249090	956,883.20	50

		8703319090	192,080.00	28
		8703321090	18,590.60	1
		8703329090	377,048.00	36
0190310647001	**NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.**	8703331090	30,958.20	1
		8703339090	191,165.80	9
		8704211090	256,137.00	31
1790233979001	**OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.**	8704211090	13,444.20	1
0992578963001	**PIEDRAMUNDO S.A.**	8703900091	406,247.92	6
1790015424001	**QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL**	8703231090	658,157.50	46
		8703241090	749,883.40	29
		8703249090	1,407,980.00	79
		8703900091	24,033,723.00	809
		8704211090	1,841,310.80	89
		8704311090	30,917,187.00	1,944
1790517454001	**RECORDMOTOR S.A.**	8703231090	275,703.65	13
		8703239090	1,468,495.40	85
		8703241090	433,439.30	15
		8703249090	273,053.20	11
1716118052001	**SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAEL**	8703900091	483,388.50	8
1792008077001	**STARMOTORS S.A.**	8703231090	74,519.20	2
		8703239090	334,093.20	13
		8703241090	123,749.35	3
		8703249090	146,588.40	4
		8703900091	4,627,871.50	54
1790010309001	**TEOJAMA COMERCIAL SA**	8703229090	267,340.48	20
		8703900091	196,989.70	4
0400951778001	**TERAN CAICEDO LUIS RAMIRO**	8703241090	76,650.00	2
		8703249090	73,850.00	3
		8703900091	176,379.00	4
0992141913001	**TOYOCOSTA S.A.**	8703900091	9,723,901.81	301
1792073634001	**TOYOTA DEL ECUADOR S.A.**	8703229090	1,637,243.86	191
		8703231090	10,133,283.46	691
		8703239090	2,528,371.31	239
		8703241090	3,819,650.43	174
		8703900091	168,903.06	6
		8704211090	14,162,675.10	1,152
		8704311090	28,273,986.20	2,802
0401328034001	**VIZCAINO TERAN PAUL ANDRES**	8703231090	14,805.00	1
		8703900091	973,243.60	21

Fuente: Resolución Nª 66, junio 11, 2012

Sección 1.3 Ley Orgánica Para La Regulación De Los Créditos Para Vivienda Y Vehículos, establece lo siguiente:

Registro Oficial Suplemento N° 732, Junio 26, 2012: Se interpreta en el artículo 2, que en la rama de vehículos es aplicable, que se endeuden para adquirir un único vehículo de uso familiar o personal; 2. Que el monto inicial del crédito no exceda 100 (cien) salarios básicos unificados para los trabajadores privados; y, 3. Que se constituya prenda en garantía del crédito concedido o se pacte reserva de dominio sobre el vehículo. En caso de obligaciones declaradas de plazo vencido, esta se extinguirá por la entrega o dación en pago del vehículo, por lo que no existirá saldo que el deudor deberá cancelar al acreedor.

Sección 1.4 Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea, marzo 2017

Acceso de bienes industriales, pesca y acuacultura al mercado del Ecuador

Los automóviles y CKDs provenientes de la UE se desgravarán en 7 años a partir de la entrada de vigencia del Acuerdo (2016). El Ecuador seguirá manteniendo sus regulaciones internas que limitan el acceso de vehículos fabricados dos años antes de la importación, así como la importación de vehículos usados. Igualmente, no permitirá la importación de motores y partes de motores remanufacturados. Ecuador mantendrá la prohibición de importación de bienes usados.

Después de cinco años de la entrada en vigencia del Acuerdo, se podrá revisar la conveniencia de mantener tales medidas. Adicionalmente, el Acuerdo contempla salvaguardias en el caso de que las importaciones desde Europa amenacen dañar la producción nacional.

Vehículos, sus partes y accesorios

Para las importaciones de vehículos y sus partes desde la Unión Europea se negociaron distintas condiciones de eliminación arancelaria y distintas condiciones de acceso al mercado de este sector en Ecuador. Los periodos de desgravación varían entre 7 y 10 años. Así, por ejemplo, a los vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1500 cm3, inferior o igual a 3000 cm3 (8703.23.00) aplica un periodo de desgravación de 7 años y distintos aranceles base de entre el 10% y 40%.

Por otro lado, los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semi diésel) de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 toneladas (8704.21.00) estarán liberados de arancel en 10 años, en 2027, bajo el esquema de una desgravación gradual entre el 5% y 40%. Por ejemplo, los CKD (partes de vehículos para ensamblar) de los vehículos para transporte de mercancías de la partida 8704.21.10.80 están sujetos a un arancel de entre el 5% y el 9%. Los vehículos automóviles para transporte de personas (8703.00.00) tienen la mayor participación en el segmento de vehículos automóviles de las exportaciones de la UE a Ecuador. Están sujetos a un arancel de entre el 5% y el 40% y periodos de desgravación entre 5 y 7 años. Es así que a los carros eléctricos finalizados o como CKD y los carros híbridos, se aplica una tasa de base del 20%.

Según el cronograma del Acuerdo, a las partes y accesorios de vehículos automóviles (8708.00.00), el segundo grupo de la partida vehículos automóviles más exportado a Ecuador, aplican en su mayoría aranceles de base entre el 5% y 40% y periodos de desgravación de 5 hasta 10 años.

Sin embargo, productos como cinturones de seguridad o amortiguadores cuentan entre los productos que quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2017.

Anexo 2: Entrevistas

Entrevista N° 1

Es de suma importancia conocer su opinión en referencia al "Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador" por lo que solicitamos que responda a la siguiente entrevista, la cual nos servirá de sustento y así realizar un diagnóstico del nivel de conocimiento del tema antes mencionado.

Carla Iglesias – Ejecutiva Comercial de Autobahn "Volkswagen".

1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?

Este Acuerdo es un gran paso para mejorar las competencias desleales que existían en el mercado automotriz, debido a que es difícil competir con casas automotrices que tienen ensambladoras locales, esto ayudará a mejorar las ventas y ganar una mayor parte del pastel.

2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?

Afecto en mucho debido a que nos limitó mucho en las importaciones porque teníamos que repartirnos el cupo de importaciones entre todas las concesionarias y en un primer semestre ya habíamos vendido casi todo los vehículos que habíamos importado.

3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?

Las proyecciones que tenemos para los años venideros es positiva, al no tener ya una restricción en las importaciones nos ayuda mucho a mejorar las ventas y esperamos tener un saldo muy positivo al cierre del año.

4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?

Es muy favorable porque aumentara el porcentaje de vehículos en el país y la preferencia de los clientes hacia los vehículos europeos.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?

Si claro, se han puesto en marcha varias estrategias de ventas para llamar la atención del cliente y poder competir con las concesionarias de vehículos ensamblados en el país, como por ejemplo en quitarle ciertos accesorios a los vehículos para que su precio pueda ser más asequible y competitivo en el mercado.

6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?

Siendo sincera debieron haber bajado en menos tiempo para poder recuperar las ventas que en años anteriores decrecieron en más de un 50% en comparación a otros años, pero esto ya es de gran ayuda aunque la reducción se verá con más fuerza a partir del tercer año y esto a su vez hará que mejoren las ventas.

Entrevista N° 2

Ing. Jonathan Rodríguez – Asesor de Ventas de Eurovehículos S.A "Škoda".

1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?

Si claro, somos muy optimistas que va a existir una gran mejora en los ingresos, gracias a la baja anual de aranceles podremos importar en mayor cantidad los vehículos porque esperamos tener una gran demanda de ello.

2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?

Tuvimos que tomar medidas por las ventas debido a la limitación que teníamos por los cupos, aranceles, etc. Casi 6 años significativamente las ventas bajaron por lo que también sobreponíamos precios, además nos afectó el hecho que debíamos tener circulante, es decir si más concesionarias no importaban, nosotros tampoco.

3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?

Es muy buena, pues como se sabe cada año se bajarán cinco puntos porcentuales, diciéndole que desde este año 2017 ya se está notando la diferencia bajando precios, más o menos estamos hablando dentro de $1,000.00 o $ 2,000.00 dependiendo del vehículo, pero igual hay que tener en cuenta que cada año los vehículos van mejorando como en tecnología, partes y piezas, y los vehículos vienen con algunas mejoras a las que tenían en

años anteriores por lo que los precios no bajen mucho, y esto se le explica al cliente de todas las innovaciones que puede tener el vehículo.

4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?

Yo creo que es muy favorable, pero a su vez hay que quitarle ese chip al cliente que no conoce mucho del vehículo europeo o que piensa que los repuestos son caros, con este acuerdo tanto el precio de los vehículos como los repuestos bajan y a su vez tenemos una gran cantidad de accesorios, repuestos y más por lo que el cliente no tendrá que preocuparse por no conseguir algún repuesto, parte o pieza de un vehículo.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?

Como Ustedes se pueden dar cuenta, nosotros no hacemos muchas campañas publicitarias, la clientela sabe del tema de la baja de aranceles, por el momento nos mantenemos en la misma, bajando precios año a año o con ciertos fest (ferias) por temporadas en modelos relevantes, pero a su vez tenemos muchos clientes fijos que prefieren siempre comprar esta marca de vehículos.

6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?

Estoy seguro de que nadie en el sector automotriz europeo quisiera que los aranceles bajen dentro de 5, 7 o 10 años, por supuesto debería haber sido en menos tiempo para comenzar a recuperar todo lo que se ha perdido en años anteriores.

Entrevista N° 3

Ing. Paul Chiriguaya – Ejecutivo Ventas de Ecuavía "Porsche".

1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?

Somos muy positivos y creemos que si van a mejorar las ventas y tendremos unos mejores ingresos gracias a la reducción de los aranceles.

2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?

Afecto en mucho, debido a que teníamos un limitante en las importaciones y el alza de los precios de los vehículos no vendíamos mucho por lo que se tuvo que reducir el personal y los comerciales muchas veces no llegaban a la meta por lo que no comisionaban.

3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?

Con respecto a años anteriores en los cuales iban decreciendo las ventas, para este año no hemos sido muy optimistas sobre un incremento grande pero si positivo, para el siguiente año si tenemos una proyección más grande ya que se comenzará a notar el precio del vehículo que se encontrara más barato.

4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?

Este acuerdo ayuda en parte para mejorar las ventas de vehículos europeos pero algunas concesionarias tenemos algunos acuerdos con los fabricantes que nos ayudan más al momento de poner el precio final del vehículo.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?

Desde este año con la primera reducción del arancel hemos puesto en marcha algunas estrategias de ventas como descuentos sobre el valor del vehículo, ciertos días reducimos el porcentaje del valor de la entrada y para diciembre queremos que el cliente invierta su décimo en un vehículo.

6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?

Yo pienso que debió ser en menos tiempo ya que en muchos años se pudiera decir que nos castigaron con los aranceles, los cupos para las importaciones y el incremento del IVA.

Entrevista N° 4

Christian Jiménez – Asesor de Ventas de Automotores y Anexos "Renault".

1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?

Es lo que esperamos, que comiencen a mejorar los ingresos porque nos hemos visto muy afectados y tenemos muchas esperanzas en este Acuerdo con la Unión Europea.

2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?

Afecto en mucho, perdimos muchos clientes ya que desistían de comprar un vehículo europeo y preferían un vehículo más comercial y más barato como Chevrolet o Kia.

3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?

En nuestra proyección de ventas para este año solo hemos proyectado un crecimiento de dos puntos con respecto al año anterior, pero para los próximos años si nos estamos proyectando más alto.

4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?

Yo creo que es muy importante, ayudara mucho con las importaciones que sean más fáciles y ágiles para que así no demore mucho en importar un vehículo y poder tener tanto repuestos como vehículos en stock.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?

Para este año no, pero para el próximo año si se están revisando las propuestas de nuestro departamento comercial junto con marketing para ver qué es lo mejor que le podemos ofrecer a nuestros clientes.

6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?

Si el gobierno así lo dispuso y el acuerdo fue aprobado de esa manera nos toca aceptar y esperar que todo esto sea positivo para el sector automotriz para los empleados y el consumidor.

Entrevista N° 5

Ing. Javier Torres – Ejecutivo Comercial Ventas de Concesionaria Autofrancia "Peugeot".

1.- ¿Cree Usted que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea va a mejorar los ingresos a esta concesionaria?

Antes de que existiera el acuerdo, los límites en los cupos y la subida del Iva nuestros ingresos eran muy buenos, no sabemos si mejorará por la situación del país ya que de que vale que los precios sean los más bajos para nosotros sino podemos vender porque la economía del país no es la mejor y el desempleo está creciendo cada vez más entonces por estas sencillas razones no mejoraría en mucho las ventas.

2.- ¿En que afectó a esta concesionaria que el Gobierno del Ex Presidente Rafael Correa pusiera un límite en las importaciones de vehículos?

Las decisiones del Ex Presidente Correa nunca fueron las más acertadas, quizás fueron para beneficio de pocos, lo que perjudicó a muchos e hizo que muchas empresas tomen decisiones muy duras como el de reducir personal.

3.- ¿Cuál es su proyección de ventas e importaciones que tiene con respecto al decrecimiento del arancel de cada año?

Aún no hemos hecho proyecciones porque queremos ver cómo nos va este año, quizás el último mes en el que hagamos una evaluación de cómo nos ha ido en las ventas hagamos proyecciones de ventas e importaciones.

4.- Desde su punto de vista, ¿Qué tan favorable es este Acuerdo Comercial con la UE para las concesionarias que venden este tipo de vehículos y para el país?

Puede que para algunas concesionarias sea más alto el beneficio que para otros por los convenios que mantiene con los fabricantes pero al final todos salen beneficiados de una u otra manera.

5.- ¿Se han planteado o han propuesto estrategias de ventas para ganar terreno y mercado con respecto a los vehículos más comerciales como son Chevrolet, Hyundai o Kia?

Aún no hemos planteado ninguna estrategia de ventas, creemos que tenemos un excelente equipo de ventas los cuales han mantenido en parte que no disminuya el comercio y no se vean afectado los ingresos. En lo que si hemos hecho algunas estrategias es en los mantenimientos y chequeos de los vehículos.

6.- ¿Cree Usted que el plazo en el que van a bajar los aranceles fue el correcto o debió ser en menos tiempo?

Yo creo que máximo debió ser de dos a tres años, porque el sector automotriz ha sido muy perjudicado para los vehículos europeos ya que el gobierno ha sido muy selectivo o beneficioso para algunos al escoger y comprar vehículos para sus empresas públicas, y esto ha perjudicado a otros.