



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

TEMA: “ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS IMPORTACIONES
EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA PRODUCCIÓN NACIONAL,
CONSIDERANDO EL ACUERDO MULTIPARTES SUBPARTIDA
AUTOPARTES”

AUTOR:
FAICAN GOMEZ, KERLY FERNANDA

DIRECTOR: ING. LEGARDA RIERA, ÁNGEL RAMIRO

SANGOLQUI

2019



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, ***“ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS IMPORTACIONES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA PRODUCCIÓN NACIONAL, CONSIDERANDO EL ACUERDO MULTIPARTES SUBPARTIDA AUTOPARTES”*** fue realizado por la señorita ***Faican Gómez, Kerly Fernanda*** el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 01 de febrero de 2019



ING. A. Ramiro Legarda
DIRECTOR PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
C.C. 1707211619



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, *Kerly Fernanda, Faican Gómez* declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: ***“ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS IMPORTACIONES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA PRODUCCIÓN NACIONAL, CONSIDERANDO EL ACUERDO MULTIPARTES SUBPARTIDA AUTOPARTES”*** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 01 de febrero de 2019

Faican Gómez, Kerly Fernanda

C.C.: 1717128449



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Kerly Fernanda, Faican Gómez autorizó a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: “ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS IMPORTACIONES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA PRODUCCIÓN NACIONAL, CONSIDERANDO EL ACUERDO MULTIPARTES SUBPARTIDA AUTOPARTES” en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 01 de febrero de 2019

Faican Gómez, Kerly Fernanda

C.C.: 1717128449

AGRADECIMIENTO

A:

Dios, por su amor inalcanzable plasmado en cada uno de mis sueños y metas. Mi familia y a la vida misma por permitirme disfrutar de ella, gracias por cada momento bueno y por los no tan buenos, porque a final de cuentas puedo afirmar que disfruté y aprendí de todos. Agradecida con ustedes Mami, Joselyn, Brigith y Daen por su amor, paciencia y apoyo en esta trayectoria, pero sobre todo por ser mi motor y fuerzas diarias.

Mis abuelitos, Luis Gómez por creer en mí y su apoyo incondicional en cada una de mis decisiones, sin usted no lo hubiera logrado; Cesar Faican por su amor y sus mimos que siempre estarán en mi corazón, espero que mi triunfo los haga feliz aquí y en el cielo papito.

Mi profesor, ING. Ramiro Legarda, por cada detalle y momento dedicado para aclarar cualquier tipo de duda que me surgiera, agradecerle por la caridad y exactitud en el desarrollo en el trabajo de investigación.

Ti, Cristhian Palomino por tantas alegrías y tantos aportes no solo para el desarrollo de mi tesis, sino también para mi vida; eres mi inspiración y mi motivación, estoy segura de que siempre me sentiré orgullosa de ir de tu mano.

Mis amigos, cada uno de ustedes ocupa un lugar importante en mi corazón; Eric Reyes, mi mejor amigo, gracias por cada momento vivido, pero sobre todo por darme el mejor regalo mi sobrina Isabella; Pablo Taipe, amigo incondicional, definitivamente no tengo palabras para agradecer tu amistad y paciencia para solventar cada una de mis dudas; Samuel Santander te adelantaste amigo, pero sé que en el cielo estarás zapateando por mí; Christian Zapata por estar, por ser de esos amigos que nunca dicen No; mis amigas Daniela A., Michelle Vaca, Michelle Revelo, Joselyn Bustillos y Diana García por su amistad invaluable que a pesar de la distancia siempre ha estado en el momento exacto con un abrazo y una sonrisa.

Kerly Fernanda Faican Gómez

DEDICATORIA

La investigación realizada la dedico a:

Dios, por guiar mi camino con firmeza, paciencia y amor para hacer de mí una mujer decidida y justa.

Por el apoyo incondicional de mi madre y de mis hermanos que sin lugar a duda son el tesoro más grande que Dios me ha regalado.

Mis padres, Patricia Gómez y Fernando Faican, cada uno aportó en mi de manera diferente su apoyo, Gracias mami por tu amor, paciencia y comprensión hoy cumpla un sueño más y te lo dedico es y siempre será mi mejor amiga, a ti papi gracias por enseñarme a ser independiente de la forma más dura, inculcando en mi valentía y esfuerzo en honor a tu ausencia.

Mis hermanos, Joselyn, Brigith y Daen, por ser mis compañeros de aventuras, por brindarme alegrías y llenar mi corazón de orgullo, va por mí y por ustedes, siempre serán mi más grande inspiración

Mi abuelito, Luis Gómez, por depositar su entera confianza en mí, apoyándome en cada paso con firmeza y rectitud en sus sabios consejos.

Mi tío, Luis Gómez, por ser un segundo padre para mí, por ser un ejemplo para mí en muchos aspectos, pero los que siempre marcarán mi camino son la verdad, rectitud y bondad.

Mi familia, mis tías, tíos, primos, primas y abuelitas gracias por ser la mejor familia, por acobijarme y darme siempre su mejor versión, se los dedico y los amo.

Finalmente quiero dedicar mi trabajo a mis amigos, aquellos que supieron darme una mano, una palabra de aliento y un sinfín de sonrisas.

Kerly Fernanda Faican Gómez

INDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	ii
AUTORIZACIÓN	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
INDICE DE CONTENIDOS	vi
INDICE DE FIGURAS	xi
INDICE DE TABLAS	ix
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xiii
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	
1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Objetivos de la Investigación	2
1.2.1 Objetivo General	2
1.2.2 Objetivos Específicos	2
1.3 Determinación de Variables de Estudio	3
1.4 Marco Teórico	4
1.4.1 Teorías de Soporte	4
Acuerdos Comerciales	6
1.5 Marco Referencial	7
1.5.1 Acuerdos Comerciales Vigentes del Ecuador	10
México	11
Comunidad Andina (CAN)	11
ALADI	11
MERCOSUR	12
1.5.2 Historia del Comercio exterior en América Latina	14
1.5.3 Estructura del comercio	15
Período 1991-2000	19
Políticas de Exportación	19

1.5.5 Historia del Comercio en Europa	22
Competencias leales y abiertas.....	22
1.6 Marco Conceptual	23
CAPÍTULO II	
DISEÑO METODOLÓGICO	
2.1 Enfoque de la Investigación.	26
2.2 Tipología de Investigación.	27
2.2.1 Por las fuentes de información.	27
2.2.2 Por el control de variables.....	27
2.2.3 Por el alcance.	27
2.3 Instrumentos de Recolección de información	28
CAPITULO III	
RESULTADOS	
3.1 Acuerdo Multipartes Unión Europea	29
3.1.1 Antecedentes	29
3.2 Rondas de Negociación entre Ecuador y la Unión Europea	32
3.2.1 Primera Ronda de Negociación.....	32
3.2.2 Segunda Ronda de Negociación.....	32
3.2.3 Tercera Ronda de Negociación.	33
3.2.4 Cuarta Ronda de Negociación.....	34
3.3 Sectores que forman parte del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-UE	34
3.4 El Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea: Contenidos	35
3.4.1 Acceso de Bienes Industriales.....	35
3.4.2 Mercados Agrícolas.....	36
3.4.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	36
3.5 Instrumentos de Defensa Comercial	37
3.5.1 Medidas Antidumping.....	38
3.5.2 Subvención y derechos compensatorios.....	38
3.5.3 Medidas de Salvaguardia Multilateral.....	38
3.5.4 Competencia.....	38
3.5.5 Reglas de Origen.	39
3.5.6 Indicaciones Geográficas.	40

3.6 Beneficios del Acuerdo Multipartes Ecuador Unión Europea	41
3.7 Obstáculos Técnicos al Comercio Exterior	42
3.8 Ámbito de Aplicación.	42
3.9 Herramientas para el Comercio Exterior.....	42
3.9.1 Export Helpdesk.....	42
3.9.2 Ventanilla Única de Comercio Exterior en Ecuador –ECUAPASS.	43
3.9.3 Cámaras de Comercio Binacionales Europeas.....	43
3.9.4 InterCAN.....	43
3.10 Historia de la Industria Automotriz.....	46
3.11 Sector Automotriz del Ecuador	51
3.11.1 Ensambladoras.	51
3.12 Firmas Autopartistas	52
3.12 Estudio del Sector.....	54
3.13 Balanza Comercial Ecuador -Unión Europea	55
3.13 Producción Nacional	56
3.14 Producción Mensual de Vehículos (2015-2018).....	59
3.14.1 Cifras de Mercado	59
3.14.2 Ventas por País de Origen (2015-2017).....	61
3.14.3 Participación de Ventas por Provincia (Unidades)	66
3.14.4 Número de Vehículos SUV Ensamblados en Ecuador	67
3.15 Importación de Vehículos	70
3.16 Exportación de Vehículos	73
3.16.1 Unidades Exportadas por Ensambladoras (2010-2017).....	74
3.17 Tributos Empresas Importadoras y Ensambladoras	75
3.18 Requisitos de Importación para Vehículos al Ecuador	77
3.19 Exportación de Autopartes	77
3.20 Importación de Autopartes	79
3.20 Aranceles en la Importación de Auto Partes	82

CAPITULO IV

DISCUSIÓN

BIBLIOGRAFÍA

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Determinación de Variables</i>	3
Tabla 2. <i>Acuerdos Comerciales</i>	13
Tabla 3. <i>Comercio Exterior de Bienes de América Latina y el Caribe (Millones de USD)</i>	15
Tabla 4. <i>Exportaciones</i>	16
Tabla 5. <i>Importaciones</i>	16
Tabla 6. <i>Grupo Andino de Exportaciones al Mundo</i>	16
Tabla 7. <i>Firmas Autopartistas</i>	53
Tabla 8. <i>Producción Mensual de Vehículos</i>	57
Tabla 9. <i>Ventas 2018</i>	60
Tabla 10. <i>Ventas por País de Origen</i>	61
Tabla 11. <i>Rango de Precios-Vehículos Automóviles</i>	64
Tabla 12. <i>Rango de Precios Camionetas</i>	64
Tabla 13. <i>Rango de Precios SUV'S</i>	64
Tabla 14. <i>Unidades Importadas (2010-2017)</i>	71
Tabla 15. <i>Importación por País de Origen</i>	72
Tabla 16. <i>Exportaciones de Vehículos</i>	73
Tabla 17. <i>Exportación de Autopartes</i>	79
Tabla 18. <i>Importación de Autopartes</i>	79
Tabla 19. <i>Importación de Baterías</i>	85
Tabla 20. <i>Participación de Baterías por Origen y Destino</i>	85
Tabla 21. <i>Importación de Volantes. (8708.94.00)</i>	86
Tabla 22. <i>Importación de Parachoques. (8708.10.00)</i>	86
Tabla 23. <i>Importación de Cinturones. (8708.21.00)</i>	87
Tabla 24. <i>Importación de Techos. (8708.29.10)</i>	87
Tabla 25. <i>Importación de Guardafangos. (8708.29.20)</i>	88
Tabla 26. <i>Importación de Rejillas Delanteras. (8708.29.30)</i>	88
Tabla 27. <i>Importación de Frenos (8708.30.10)</i>	89
Tabla 28. <i>Importación de Airbags (8708.95.00)</i>	89
Tabla 29. <i>Importación de Asientos (8714.10.10)</i>	90
Tabla 30. <i>Importación de Tableros. (8708.29.40)</i>	90
Tabla 31. <i>Importación de Vidrios. (8708.29.50)</i>	91
Tabla 32. <i>Importación de Tambores. (8708.30.21)</i>	91
Tabla 33. <i>Importación de Sistemas Neumáticos. (8708.30.22)</i>	92
Tabla 34. <i>Importación de Discos. (8708.30.25)</i>	92
Tabla 35. <i>Importación de Ejes Portadores. (8708.50.21)</i>	92
Tabla 36. <i>Importación de Ruedas. (8708.70.10)</i>	93

Tabla 37. <i>Importación de Radiadores. (8708.91.00).</i>	93
Tabla 38. <i>Importación de Silenciadores. (8708.92.00).</i>	94
Tabla 39. <i>Importación de Embragues. (8708.93.10).</i>	94
Tabla 40. <i>Importación de Sistemas Hidráulicos. (8708.30.23).</i>	95

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cronología del Comercio Internacional	9
Figura 2. Estructura de las Exportaciones.....	20
Figura 3. Crecimiento de las Exportaciones América Latina y el Caribe	21
Figura 4. Principales Productos de Exportación de Ecuador a la Unión Europea (2017).....	44
Figura 5. Productos de Importación Unión Europea	45
Figura 6. Vehículos Automóviles, sus Partes y Accesorios.....	46
Figura 7. Conformación del Sector Automotriz	51
Figura 8. Edad Promedio del Motor Circulante	54
Figura 9. Balanza Comercial.....	55
Figura 10. Producción Nacional	56
Figura 11. Ensambladoras	58
Figura 12. Venta de Vehículos	59
Figura 13. Origen de la Venta de Vehículos	62
Figura 14. Venta de Vehículos de Origen de la UE VS Mundo	63
Figura 15. Participación de Ventas por Provincias	66
Figura 16. Vehículos Ensamblados en Ecuador	67
Figura 17. Participación de las Ensambladoras	67
Figura 18. Unidades Ensambladas por Segmento	68
Figura 19. Aspectos Generales.....	69
Figura 20. Importación Mensual de Vehículos	70
Figura 21. Participación de Vehículos Importados VS Ensamblados	72
Figura 22. Exportación por Ensambladora	74
Figura 23. Tributos Empresas	75
Figura 24. Requisitos	77
Figura 25. Exportaciones Septiembre 2018	78
Figura 26. Importaciones Autopartes.....	81
Figura 27. Composición de las Importaciones	81
Figura 28. CIF Importaciones Autopartes.....	82
Figura 29. Proyección con Política Automotriz.....	83
Figura 30. Proyección con Política Automotriz	83
Figura 31. Importaciones de Neumáticos	84

RESUMEN

Los acuerdos comerciales deben ser considerados como una nueva forma de ingresar a mercados internacionales y generar divisas que un país necesita para desarrollarse y dinamizar su economía. El acuerdo Multipartes de Ecuador con la Unión Europea, en el periodo de tiempo estudiado, es uno de los más sobresalientes tratados que el país ha firmado, debido a los beneficios logrados en su oferta exportable, ya que, involucra un porcentaje considerable de exportaciones no petroleras. Además, la disminución de aranceles para la importación de maquinaria, el ingreso de vehículos y medicina entre otros ayudará a mejorar los procesos productivos con mayor eficiencia en cada uno de ellos. El estudio determina la influencia de este acuerdo, en la importación de vehículos livianos, la producción que se obtiene a nivel nacional y un análisis en el sector de ensamblaje con las autopartes más importantes. Se toma en cuenta estadísticas del Banco Central, MIPRO y PUDELECO, conjuntamente de boletines y resoluciones que se relacionen con la industria ecuatoriana automotriz. El análisis evidencia la situación del sector automotriz nacional a partir de la firma del acuerdo, es evidente la necesidad de un cambio en sus procesos de producción, tiempo, características y mano de obra, en sus vehículos y autopartes, con el objetivo de no disminuir el porcentaje de participación en el mercado debido al ingreso de vehículos con preferencias arancelarias, siendo un factor determinante en el precio final de los mismos. Desde otra perspectiva el mercado consumidor se beneficiará con una amplia gama de vehículos que cumplan con las necesidades del consumidor y estén a precios accesibles.

PALABRAS CLAVE:

- **ACUERDO MULTIPARTES.**
- **SECTOR AUTOMOTRIZ.**
- **IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES.**

ABSTRACT

Trade agreements should be considered as a new way to enter international markets and generate foreign currency that a country needs to develop and boost its economy. The Multiparty Agreement of Ecuador with the European Union, in the period of time studied, is one of the most outstanding treaties that the country has signed, because of its benefits obtained in the exportable offer, since it involves a considerable percentage of non-oil exports. The reduction of tariffs for the import of machinery, the entry of vehicles and medicine among others, will help to improve the productive processes with greater efficiency in each of them. The study determines the influence of this agreement, on the import of vehicles, the production that is obtained at a national level and an analysis in the sector with the most important car parts. Statistics from the Central Bank, MIPRO and PUDELECO are considered to have information, together with bulletins and resolutions that relate the Ecuadorian automotive industry. The analysis evidences the situation of the national automotive sector since the signing of the agreement, it is evident the need of a change in its production processes, time, characteristics and labor, in its vehicles and car parts, this with the objective of not diminishing the percentage of participation in the market due to the entry of vehicles with tariff preferences, being a determining factor in the final price of the cars. From another perspective, the consumer market will benefit from a wide range of vehicles that meet consumer needs and are affordable.

KEYWORDS:

- **MULTI-PART AGREEMENT.**
- **AUTOMOTIVE SECTION.**
- **IMPORTATION OF CAR PARTS.**

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

En el Ecuador, el desarrollo del sector automotriz se convirtió en una actividad industrial capaz de generar empleo, innovación y competitividad a la economía, además de aumentar la inversión local y favorecer la balanza comercial no petrolera, con el objetivo de importar vehículos con características más completas y amigables con el medio ambiente, a través de esto generar un mayor impacto en la producción nacional.

En el caso de las importaciones de CKD'S, la producción ecuatoriana en su proceso de ensamblaje podrá adquirir más especialización en la mano de obra, logrando una industria más competitiva. Sin embargo, la importación de vehículos que no gozan de los beneficios de este acuerdo tiene un alto arancel, elevando los costos de su importación, adicionalmente, la aplicación de salvaguardias generó desigualdad entre los importadores y productores de estos bienes. El gobierno busca desarrollar la industria automotriz, durante los próximos 10 años, mientras la desgravación arancelaria, beneficio de este acuerdo, llega al 0%, también la especialización en los procesos de ensamblaje y producción de autopartes.

El fin de la investigación es realizar un análisis de la situación de la industria automotriz y de las ensambladoras a partir de la firma del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea en la desgravación arancelaria y la importación de la subpartida autopartes, así como la eliminación progresiva de obstáculos no arancelarios para el desarrollo económico del sector y la diversificación de sus procesos de producción, en conjunto con , la especialización de la mano de

obra ecuatoriana, para tener acceso a nuevos mercados e incrementar la capacidad productiva abasteciendo el mercado nacional como el internacional.

Con base en lo anterior, existe la posibilidad de que la industria automotriz ecuatoriana tenga una capacidad limitada para responder a las necesidades del mercado nacional e internacional, por tal motivo se establece la pregunta de investigación, ¿Cuál es la influencia del Acuerdo Multipartes Ecuador con la Unión Europea en las importaciones del sector automotriz y la producción nacional, subpartida autopartes en el periodo 2013-2018?

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

Analizar la influencia del Acuerdo Multipartes Ecuador con la Unión Europea en las importaciones del sector automotriz y la producción nacional, subpartida autopartes en el periodo 2013-2018.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar el contexto de la importación de vehículos previo al Protocolo de Adhesión Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador.
- Analizar la evolución de la oferta y la demanda del sector automotriz ecuatoriano en el período 2013-2018.
- Identificar los beneficios que genera la importación de vehículos para el sector automotriz mediante el uso del Protocolo de Adhesión entre la Unión Europea y Ecuador a partir de su vigencia.

- Determinar la influencia de la importación de autopartes desde la Unión Europea en el mercado nacional y ensamblaje.

1.3 Determinación de Variables de Estudio

Para el desarrollo de la investigación se establecen las siguientes variables, detalladas en la tabla

a continuación:

Tabla 1.
Determinación de Variables

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DEF. CONCEPTUAL	INDICADOR	FORMULA DE CÁLCULO	TÉCNICA Y PROCEDIMIENTO PARA RECABAR LA INFORMACIÓN
Producción Nacional (Sector Automotriz)	Dependiente	Es el indicador de la cantidad de bienes consumidos en el sector automotriz	*Producción en la industria automotriz *Fidelidad del consumidor	*Porcentaje de ventas nacionales *Porcentaje de producción nacional	*Datos estadísticos la Asociación de empresas automotrices del Ecuador *Banco Central del Ecuador *Cámara de la industria automotriz del Ecuador (CINAE)
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas nos 87.01 a 87.05.	Independiente	Conjunto de vehículos que se importa	Evolución de Importaciones de vehículos	Valor CIF de la importación de vehículos desde la Unión Europea	*Datos estadísticos de importación PRO-ECUADOR *Banco Central del Ecuador *Asociaciones del sector Automotriz

1.4 Marco Teórico

1.4.1 Teorías de Soporte

El comercio exterior desde sus inicios ha jugado un rol importante dentro del desarrollo de las comunidades con el objetivo de satisfacer las necesidades que una población posee. Cada país posee distintos tipos de recursos, pero ningún país es autosuficiente para poder generar productos y ofertar servicios, es aquí cuando el comercio exterior se involucra o se complementa con distintas teorías, las cuales explican los beneficios de la especialización, los derivados de la consecución de economías de escala y el acceso a una mayor variedad de productos y por último el desarrollo de las distintas empresas como una nueva fuente de beneficios del comercio (González Blanco, 2011).

Las teorías de comercio exterior se han desarrollado con el fin de responder dos interrogantes, la primera es saber por qué los países buscan comercializar y cuáles son sus efectos sobre la producción y el consumo nacional. Estas teorías explican sobre la estructura del comercio y cuáles son los factores para determinar el precio al cual se van a intercambiar los bienes o servicios.

Raquel González Blanco (2011) refiere dentro de su artículo sobre las diferentes teorías del comercio internacional mencionando que las teorías se agrupan en tres categorías: “La teoría tradicional del comercio, La nueva teoría del comercio internacional y los Novísimos” (pág. 7).

La teoría tradicional del comercio abarca modelos que especifican los orígenes del comercio en función de los contrastes de cada país en lo que se refiere al desarrollo tecnológico y la dotación factorial ambas representan un marco de competencia perfecta ya que son fuente de ventajas comparativas, por otra parte la nueva teoría del comercio internacional hace referencia a un marco de competencia imperfecta que establece los puntos clave que no guardan relación con las

diferencias entre países y que hace que ambos países tengan las mismas oportunidades de desarrollo, en cuanto a la última teoría se basa en los nuevos proyectos, ideas o desarrollos que se han implementado en las distintas empresas para generar competitividad.

Otra de las teorías fundamentales del comercio exterior, que brindan mayor comprensión sobre análisis de casos de importación y exportación entre países son la teoría de la ventaja comparativa, la ventaja competitiva y la ventaja absoluta, que son modelos esencialmente destinados para entender como los países generan beneficios, generan ventaja sobre otros y como pueden direccionar su crecimiento interno.

La ventaja comparativa descrita por Adam Smith en su obra “La Riqueza de las Naciones” que fue publicada en Londres en 1776, se trata de la capacidad que tiene una empresa, una persona o grupo de personas para producir un bien o mercancía mediante la utilización de menos recursos y a un menor coste para el mercado. Dentro de esta teoría cada país se especializa en aquellos productos o servicios en los que sean más eficientes en la utilización de recursos, y en la cual su ventaja procederá del coste de oportunidad al que se enfrente en la producción de cada bien.

Podemos mencionar también a la ventaja absoluta ya que un país al ser dueño de los recursos que son considerados como materia prima para su elaboración, al contar con una mano de obra calificada y tener procesos eficientes logra desarrollar una ventaja absoluta sobre la comercialización de un producto X.

Luego de haber mencionado una breve reseña sobre los principales puntos clave dentro de los modelos que se han desarrollado y que son determinantes en la historia de las relaciones comerciales entre varios países, es indispensable mencionar la importancia de los acuerdos comerciales que se han establecido en busca de generar beneficios en común y del cual Ecuador ha

llegado a ser parte con la Unión Europea en busca de mejorar las condiciones de las importaciones y las exportaciones de ciertos productos o servicios.

Acuerdos Comerciales.

Los acuerdos comerciales cumplen un factor fundamental en las negociaciones que se dan entre dos o más países, por lo cual existen acuerdos bilaterales o multilaterales; mediante ellos se busca generar mejores políticas comerciales y eliminar las barreras arancelarias, entre otros objetivos basándose en los intereses y los beneficios que cada parte visualiza. Como lo mencionan los autores Krugman, Olney y Wells (2015):

Los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país. (Cuero, 2015, pág. 347)

El desarrollo del ser humano en las últimas cuatro décadas ha logrado dar un giro de 180° a la economía mundial, ya que se han desarrollado nuevas técnicas de negociación y nuevos medios de comunicación que ayudan a la disminución de recursos, y por último nuevas herramientas de trabajo. Todos estos avances han contribuido a que los países alrededor del mundo tengan mayor integración comercial y financiera.

Las estrategias o políticas comerciales que cada país implementa son determinantes en el grado y calidad de la integración económica. La política comercial debe buscar alternativas para mejorar la industria nacional, incentivar al desarrollo de nuevos proyectos o emprendimientos y la apertura de nuevos mercados. La competitividad empresarial depende mucho de las políticas que se manejen en cuanto a al ingreso de agentes externos al mercado nacional.

Junto con la creación de estrategias políticas, se han ido formando bloques económicos y políticos los cuales comparten límites territoriales; y se han dispersado alrededor del mundo a partir de la década de los ochenta. Se denominan como Acuerdos Comerciales Regionales, los cuales tiene como objetivo la internacionalización de su producción y la apertura hacia nuevos mercados. El impulso para la creación de los Acuerdos Comerciales Regionales se ve en la necesidad de hacer más eficientes las negociaciones mediante una mejora en los medios de comunicación, además que al formar parte de un bloque económico la inserción internacional es más factible (Yrigoyen & Frontons, 2012).

1.5 Marco Referencial

El desarrollo de la humanidad se ha determinado por el intercambio de bienes y servicios entre comunidades, esto debido a las necesidades básicas de la humanidad. Es ahí donde surge el termino de comercio internacional, o simplemente comercio ya que una de sus causas es la diferencia en la distribución de recursos naturales, la especialización y la división del trabajo que existe en cada territorio (Araujo, 2017).

El comercio nace como un recurso para las poblaciones para acceder a recursos naturales o bienes materiales de los que carecían en el territorio en el que se encontraban establecidos. Los orígenes del comercio tienen sus cimientos en el descubrimiento de la agricultura a finales del periodo Neolítico. En sus inicios la agricultura era insuficiente y las cosechas que se obtenían solamente alcanzaban para su comunidad, sin embargo, se comenzaron a desarrollar e implementar nuevas actividades en el proceso de agricultura y como consecuencia el número de las cosechas aumentaron y facilitaron el trueque de bienes por alimentos con otras comunidades cercanas; nace la mano de obra con ruedas, metales, la escritura y el cabotaje.

Los miembros de las comunidades comenzaron a especializarse en distintos campos como la alfarería y la siderurgia. Nace el comercio primitivo en el que se da el intercambio de dichos excedentes con otros objetos de otras comunidades que ya estaban especializadas. Los elementos que se intercambiaban consistían en armas para su defensa, medios de transporte para poder facilitar su movilización o almacenar los excedentes de comida y nuevas herramientas agrícolas e incluso objetos de lujo. El comercio primitivo dio paso a un intercambio global de conocimientos y el desarrollo de herramientas tecnológicas. Uno de los precursores en comercio marítimo y fluvial fueron los pueblos fenicios, egipcios y mesopotámicos.

La corriente griega también realiza su aporte en la historia del comercio internacional ya que es Aristóteles quién plantea fundamentos sobre el pensamiento económico y la teoría del valor. Aristóteles plantea el razonamiento sobre el valor de uso y el valor de cambio. Por su parte la corriente escolástica aporta con conceptos sobre las actividades económicas y exponen ideas sobre el precio justo el cual depende de las características de las mercancías que serán intercambiadas o vendidas.

Tomás de Aquino menciona que el precio debería ser establecido en base al costo de producción que tiene la mercancía, sin embargo, en esa época el catolicismo establecía las normas y controlaba la moral de las personas por lo cual cualquier cobro mediante dinero era considerado como lucro y se condenaba a las personas que lo realizaban.

Las corrientes clásica y moderna presentan nuevos cambios a partir de la revolución industrial y el surgimiento de los mercados de América y Asia en el cual se llegan a establecer ya de una forma las relaciones de producción y por lo tanto los principios que controlarían dichas relaciones. En esta corriente se utilizan técnicas más eficientes de producción y como consecuencia de esto la

oferta de bienes se mejora y amplia mercados. Se puede concluir que la cronología del comercio internacional se da en cuatro etapas, que son las siguientes:



Figura 1. Cronología del Comercio Internacional

Después de varias décadas el término comercio internacional ha tomado mayor importancia en el desarrollo de la humanidad ya que todos los países dependen del intercambio que se pueda generar entre ellos para satisfacer las necesidades que día a día aumentan, es ahí donde nacen los términos como importaciones, exportaciones, balanza comercial, inversión directa, inversión extranjera, mercadeo y el financiamiento internacional.

Uno de los conceptos fundamentales del comercio internacional es la ventaja comparativa que establece la relación dependiente que se genere entre los países, debido a que ningún país es autosuficiente. La ventaja comparativa es un factor que influye en el sistema económico y productivo de los países, ya que genera en ellos el instinto competitivo por lo cual se especializan en distintas áreas y crean herramientas y procesos que les ayude a obtener productos o servicios de calidad con eficiencia y eficacia.

A nivel mundial se conocen dos términos: países desarrollados y subdesarrollados, los cuales manejan distintos modelos de producción, y sistemas económicos. El comercio internacional se relaciona con estos dos conceptos debido su influencia para el crecimiento económico mundial, y

también permite que las personas puedan acceder a mejores condiciones de vida mediante la satisfacción de sus necesidades; sin embargo, los países subdesarrollados tienen desventaja sobre los desarrollados ya que muchas veces los países más grandes absorben sus recursos naturales o primarios y su mano de obra para que realicen el trabajo a un menor costo.

Esta podría ser una de las desventajas que deja el comercio internacional, además de la destrucción masiva que se genera en el medio ambiente, ya que por lograr ser más competitivos y generar más riqueza mediante el intercambio, varios países explotan al máximo sus recursos y crean más herramientas tecnológicas que trabajan con químicos que son perjudiciales a corto y largo plazo para el medio ambiente.

La importancia del comercio es altísima, sin embargo, los medios por los cuales se los realiza traerán graves consecuencias para la humanidad por lo tanto se debe considerar adaptar estrategias que sean menos agresivas con el medio ambiente y causen menos impacto en el, de esta manera no solo se beneficiarían por el intercambio de mercancías, sino que también por un mejor medio ambiente (Aduanas y Comercio, 2015).

1.5.1 Acuerdos Comerciales Vigentes del Ecuador

Los acuerdos comerciales vigentes del Ecuador son:

- México.
- Comunidad Andina.
- ALADI.
- MERCOSUR.

México.

El acuerdo que se mantiene con México se lo denomina como “Acuerdo de Alcance Parcial N°29”, firmado desde el año 1993, el cual se estableció bajo el marco de cooperación en el ámbito de importaciones y exportaciones. Se obtuvo preferencias arancelarias en productos específicos como: textiles, cacao, productos del mar y neumáticos, eso con respecto a las exportaciones, y en el caso de las importaciones maquinas, vehículos y sus repuestos, materiales de hierro y acero. A pesar de tener preferencias arancelarias en varios productos, la balanza comercial ecuatoriana es negativa. Este tratado con México está en busca de mejores oportunidades ya que busca la disminución o supresión de productos como: textiles, flores y madera.

Comunidad Andina (CAN).

La Comunidad Andina era conocida como “Pacto Andino” y fue instituida por Ecuador, Chile, Colombia y Bolivia en 1969. La firma de este acuerdo es de relevancia para Ecuador ya que ayuda a que el país pueda ser más competitivo en el mercado ya que la diferencia con otros países es significativa en cuanto al tema de firma de acuerdos.

ALADI.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), como su nombre lo dice tiene el objetivo de crear un mercado latinoamericano común con beneficios para todos sus integrantes, está conformado por 13 países. Las políticas que maneja esta asociación se basan en preferencias arancelarias regionales, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial y el TM-80 el cual permite que los países integrantes firmen acuerdos con otros países en vías de desarrollo, ya que dentro del bloque latinoamericano aún existen países que no son miembros de ALADI.

La ALADI se formó como el resultado de un proceso de cooperación regional a finales del año 1950, que se creó en primera instancia como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), estipulaba la concesión comercial que realizaba un país miembro hacia otro debía extenderse automáticamente hacia los demás, conocida como “Cláusula de la nación más favorecida”, sin embargo fue notorio como este modelo no logro obtener los resultados deseados por lo cual se decide cambiar de modelo al TM-80 en 1980, lo que brindo flexibilidad a todos los procesos como por ejemplo la posibilidad de formar o llegar acuerdos únicamente entre dos o más países miembros, lo que significa que no todos los países miembros asumen los acuerdos a los que llegan los demás países El TM-80 es conocido como la “Cláusula de Habilitación.”

MERCOSUR.

Ecuador es parte del Mercado Común del Sur, mediante el acuerdo de complementación Económica N°59. Dentro del mercado ecuatoriano no se brinda mayor apoyo al tratado de libre comercio ya que dificultaría mucho el comercio local. La exportación más alta es en productos de conserva y sus preparaciones.

Otro de los acuerdos que mantiene el Ecuador, es el acuerdo con países como Cuba, en el cual se benefician 384 productos con preferencias arancelarias, con un nivel de preferencia del 50% hasta el 100%. El acuerdo que se mantiene con Guatemala concede preferencias arancelarias a 614 productos.

A la Unión Europea se exporta banano, flores y café. Ecuador al ser un país en vías de desarrollo, no forma parte de varios acuerdos internacionales, lo cual es una razón para tener bajas inversiones y depender en su mayoría de la exportación de determinados productos. Para las exportaciones se han implementado subsidios, sin embargo, esta no es una solución viable ya que se necesitan

numerosos recursos y herramientas para ser un mercado más competitivo y especializado (Ponce Javier, 2015).

Tabla 2.
Acuerdos Comerciales

ACUERDO COMERCIAL O RÉGIMEN PREFERENCIAL	PAÍSES	NORMATIVA
Acuerdo Cartagena (comunidad andina)	Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador	Decisión 416-417 de la comisión de la comunidad andina
Convenio de complementación del sector automotor	Colombia, Ecuador y Venezuela	Convenio de complementación del sector automotor/resolución 323/ resolución 336
Acuerdo de complementación económica entre Ecuador y Guatemala	Ecuador-Guatemala	Anexo 3a y anexo3b, apéndice I
Sistema SGP	Canadá Japón Suiza noruega Turquía Nueva Zelanda Corea del sur Rusia Estados Unidos	Manuales determinados para cada país
Acuerdo regional -apertura de mercados ar-am no. 2	Ecuador-Panamá-México	Acuerdo de adhesión
Acuerdo de alcance parcial no. 29	Ecuador-México	Acuerdo de adhesión / resolución 252 ALADI
Acuerdo de complementación económica no. 46	Ecuador-Cuba	Acuerdo de complementación /resolución 252 ALADI
Acuerdo de complementación económica no. 65	Ecuador- Chile	Acuerdo de complementación
Acuerdo de complementación económica no. 59	Mercosur- CAN	Acuerdo de complementación
Acuerdo regional relativo a la preferencia arancelaria regional arpar. No. 4	Ecuador – argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Cuba, Uruguay, Panamá	Acuerdo de adhesión con Panamá
Acuerdo de alcance parcial entre el gobierno de la república de Nicaragua y el gobierno de la república del Ecuador	Ecuador – Nicaragua	Acuerdo de alcance parcial entre Ecuador y Nicaragua

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones)

1.5.2 Historia del Comercio exterior en América Latina

El comercio exterior en América latina en los años de 1975-1980 logro tomar una postura participativa muy significativa ya que sus exportaciones e importaciones tuvieron un alto crecimiento. Una de las razones del crecimiento de las exportaciones estuvo relacionado con el petróleo, ya que los países que poseían este recurso natural lograron diversificar la producción en productos primarios y secundarios, además de mejorar los procesos para su transformación industrial y obtener mejores resultados en las exportaciones.

En cuanto al crecimiento de las importaciones, tienen su origen en el aumento de los productos y servicios que se comenzaron a ofertar, así como los procesos de inversión y las políticas que tenían un fin anti-inflación. Las exportaciones y las importaciones dependían mucho de los incentivos que pueda promover y generar el estado.

Sin embargo, en América latina cabe mencionar también el déficit comercial, que se generó durante ese periodo influenciado por una fuente externa, que fue la banca transnacional la cual impuso intereses bajos, y al mismo tiempo un mayor endeudamiento regional. En el año 1982 debido a la recesión económica mundial, se dieron cambios en los niveles de tasas que existían en el mercado internacional, caída de flujo de capitales hacia la región; al incremento de los intereses se sumó la caída de los precios de muchos productos de necesidad básica y se desarrollaron tendencias proteccionistas, estos factores hicieron que las economías latinoamericanas tuvieran que realizar ajustes en sus procesos internos.

Tabla 3.

Comercio Exterior de Bienes de América Latina y el Caribe (Millones de USD).

	1970	1975	1980	1982	1985	1988	1991	1992	1993
X	165	40.3	79.6	86.3	91.9	102.2	120.9	127.1	132.9
M	16.7	19.6	81.3	76.7	58.5	75.5	111.8	137.2	147.7
SC	0.2	9.3	1.7	9.6	33.4	26.7	9.1	9.9	14.7

Fuente: Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe;

En el año de 1986 las exportaciones comienzan a expandirse en un 12% anual, al igual que las importaciones que comienzan a recuperarse debido a la actividad económica y a la reanimación de la demanda.

En el periodo de 1989-1991; Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania y el Reino Unido considerados como países desarrollados disminuyeron su crecimiento económico lo cual afecto directamente el valor de las exportaciones de América latina y provoco el estancamiento del comercio, un hecho importante en este periodo fue que las importaciones no fueron afectadas y por el contario en el año de 1992 se vieron beneficiadas por las políticas arancelarias y por el tipo de cambio que tenía la economía a nivel mundial.

Como se puede observar la evolución del comercio internacional, ha sido determinada por varios factores es decir la evolución del mismo no se lo puede considerar como independiente sino por el contario dependiente de varios factores como son: las condiciones del entorno internacional, barreras arancelarias, economías mundiales desarrolladas, y la inversión extranjera (Departamento de Desarrollo Regional y Medio Ambiente, 1995).

1.5.3 Estructura del comercio.

En la década de los ochenta el 40% de las exportaciones eran los alimentos, metales, minerales y las materias primas agropecuarias, el otro 40% era el combustible y el otro 20% son las

manufacturas. Con lo que se refiere a las importaciones el 70% eran manufacturas y el otro 30% se dividía entre combustible y productos básicos, con el tiempo la relación entre importaciones y exportaciones comenzó a variar en el mercado internacional debido a los precios del petróleo.

Tabla 4.
Exportaciones

Exportación 1979-81	ARG	BOL	BRA	COL	CHI	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN
Productos Primarios	38.8	60.6	17.1	67.8	21.3	84.2	74.1	56.0	42.4	14.3	62.5
Manufac.	61.2	39.4	82.9	32.2	78.7	15.8	25.9	44.0	57.6	85.7	37.5

Fuente: Patrones de comercio exterior y regímenes de política comercial y cambiaria en América Latina

Tabla 5.
Importaciones

Importación 1979-81	ARG	BOL	BRA	COL	CHI	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN
Productos Primarios	12.7	4.5	50.3	10.7	24.4	13.1	12.3	16.8	10.5	31.0	6.1
Manufac.	87.3	95.5	49.7	89.3	75.6	86.9	87.7	83.2	89.5	69.0	93.9
Importación 1988-90	ARG	BOL	BRA	COL	CHI	ECU	MEX	PAR	PER	URU	VEN
Productos Primarios	13.4	5.4	37.8	6.9	14.7	9.1	9.7	12.4	11.1	18.7	9.5
Manufac.	86.6	94.6	62.2	93.1	85.3	90.9	90.3	87.6	88.9	81.3	90.5

Fuente: Patrones de Comercio Exterior y Regímenes de Política Comercial y Cambiaria en América Latina.

Estos cuadros muestran que los países miembros de ALADI representan el 90% de las importaciones en la rama manufacturera, en cuanto a las exportaciones reflejan un comportamiento de aumento de la participación de las manufacturas sobre los productos primarios.

1.5.4 Evolución y Composición del Comercio

Tabla 6.
Grupo Andino de Exportaciones al Mundo (Millones de Dólares).

País	1970	1980	1990	1991	1992	1993
Bolivia	226	1.037	923	851	766	630
Colombia	736	3.945	6.765	7.244	7.052	7.695
Ecuador	190	2.481	2.714	2.851	3.008	2.925
Perú	1.048	3.700	3.313	3.329	3.484	3.385
Venezuela	3.181	19.052	17.692	15.219	14.073	1.3945
Grupo Andino	5.381	30.215	31.407	29.494	28.383	28.580

Fuente: JUNAC, Comercio exterior de los países del Grupo Andino 1993

En la tabla 7 se realiza un análisis de las exportaciones totales de los integrantes del Grupo Andino hacia los distintos lugares del mundo. Con respecto a Ecuador se puede observar que en la década de los ochenta y principios de los años noventa tienen un aumento significativo en las exportaciones, al igual que Colombia.

La explotación de minas y canteras en 1980 representaban el 50,1% de las exportaciones totales del Grupo Andino; el 93% eran exportaciones de petróleo crudo y gas natural, en cuanto a las exportaciones de manufacturas representan el 39% y el resto eran materias primas agropecuarias.

En el año de 1991 el porcentaje de las exportaciones se dividió en un 46% de exportaciones manufactureras, el 39% de exportaciones de minas y canteras y por último el 15% de materias primas agropecuarias. Referente a las importaciones estas disminuyeron de 22.711 millones de dólares a 16.717 millones de dólares en el periodo de 1980-1985. Las importaciones de manufacturas representan el 90% del total de las importaciones del Grupo Andino. Ecuador exportaba algunos productos, entre ellos los siguientes:

Conservas sardinas y atún, harina de pescado, aceites vegetales y grasas, aceite de palma, cacao en grano y pasta, carrocerías de automóviles, piedra pómez, tableros de madera aglomerada, madera chapada, hilos de coser, herramientas con motor eléctrico, barras y perfiles de aluminio, aceites crudos y petróleo, barcos de pesca, alcohol etílico, vehículos con motor, cocinas de uso doméstico, preparaciones no alcohólicas, té verde. (Departamento de Desarrollo Regional y Medio Ambiente, 1995)

Después de haber analizado hechos importantes del comercio internacional en América latina, podemos avanzar al escenario actual y ver que el valor de las exportaciones se la logrado

incrementar en un 10,6% en el primer trimestre del 2018. Los precios lograron equipararse en los productos básicos a finales del 2017 y principios del 2018.

Uno de los factores importantes a considerar es el precio que se establece a los productos básicos y los que se exportan en mayor número, los precios tuvieron ajustes necesarios para impulsar la economía y su recuperación en los primeros meses del 2018, ya que se debía tomar medidas sobre la caída de los precios de bienes agropecuarios como el azúcar, café, mineral del hierro y soja (Giordano, 2018).

1.5.5 Historia del Comercio en el Ecuador

Período 1975-1995.

Durante este periodo las exportaciones tienen un aumento de 190 millones de dólares a 3.482 millones de dólares, sin embargo, la oferta exportable del Ecuador se reducía a cuatro productos principales los cuales eran: café, cacao, banano y petróleo; por lo tanto, no podían acceder a nuevos mercados ni obtener mejores oportunidades debido a la poca diversificación que se tenía en ese momento de los productos.

El modelo de sustitución de importaciones llega al Ecuador en los años setenta con el objetivo de lograr que la producción ecuatoriana se especialice en otras ramas y su diversificación sea más eficiente en las exportaciones industriales, sin embargo, las políticas que se establecieron no fomentaron directamente a este modelo, por lo cual no aportó de una manera viable en las tasas de crecimiento de la producción. En el periodo de 1978 y 1981 los productos manufactureros fueron el 25% del total de las exportaciones (Barreara, 2008).

Período 1991-2000.

Durante este período se puede observar un crecimiento anual del 6%, hubo años en los cuales se presentaron crecimientos negativos del 1.6% y el 20.2% en los años 1993 y 1998 respectivamente. El 68% de las exportaciones lo abarcaban el camarón, el banano y el petróleo; en este período toma más relevancia la exportación de camarón.

Las exportaciones no tradicionales no jugaban un papel importante en el comercio ecuatoriano, sin embargo, en los años de 1990 y 1995 toma un gran impulso la exportación de plantas frutas de distintos tipos, pero entre las más importantes las frutas exóticas, madera, fibra vegetal y bienes manufacturados, estos tienen un crecimiento del 45% anual (Barreara, 2008).

Políticas de Exportación.

La historia ecuatoriana tuvo varios hitos en cuanto al crecimiento de las exportaciones y las políticas que se manejaban, es así que se presentan los distintos escenarios:

- En los años setenta al aplicar un tipo de cambio fijo las exportaciones aumentan; en la década de los ochenta se busca una forma de impulsar más el crecimiento de las exportaciones, realizando ajustes al tipo de cambio, no obstante, las tasas de crecimiento fueron negativas e inferiores a las de la década pasada; en los años ochenta la economía ecuatoriana abre las puertas a la globalización, nuevos mercados y poco a poco a la eliminación de aranceles.

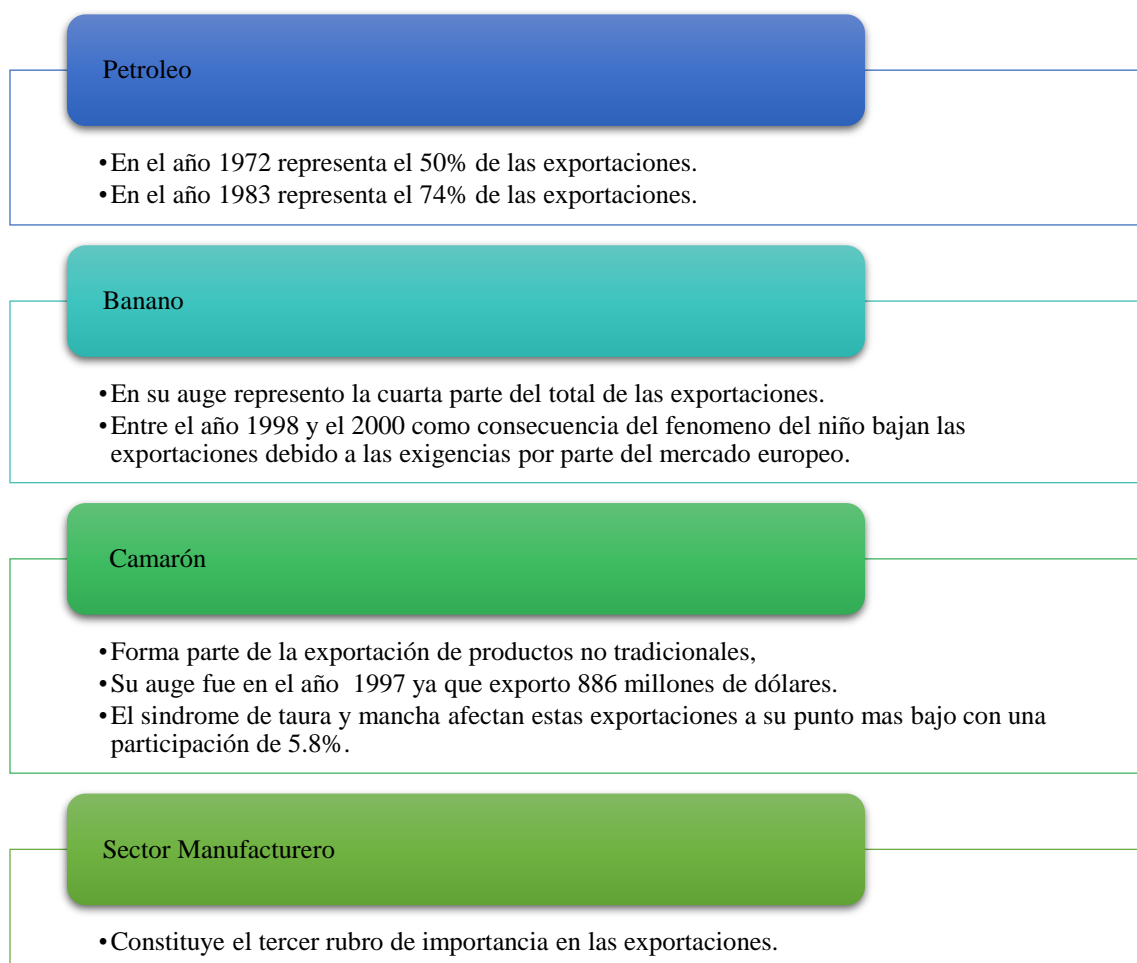


Figura 2. Estructura de las Exportaciones

Respecto a Ecuador en el primer trimestre del 2018 obtuvo un incremento del 7.8% en sus exportaciones, esto como consecuencia de los envíos que se realizaban a Estados Unidos y el incremento en las exportaciones a China, sin embargo, las exportaciones petroleras marcaron el dinamismo en la economía ecuatoriana con una tasa de crecimiento del 18%, y por otro lado las exportaciones no petroleras con un 2%.

CUADRO 1 - CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR DESTINOS SELECCIONADOS
(Tasa de variación anual, porcentaje, 2017 y IT 2018)

Subregiones/ Países	IT 2018 vs IT 2017							2017 vs 2016
	Subregión	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Asia (excl. China)	China	Unión Europea	Mundo	Mundo
SUDAMÉRICA	15,2	18,0	3,6	5,1	16,0	19,5	↓ 10,4	14,9
Argentina	19,4	19,1	18,9	5,5	23,2	4,7	↑ 12,9	0,9
Bolivia	23,8	23,4	-12,0	33,2	-16,5	43,3	↑ 21,9	10,7
Brasil	14,9	13,3	7,0	-17,0	2,4	37,4	↓ 7,8	17,6
Chile	-0,4	0,3	25,0	20,4	53,1	11,2	↑ 24,3	14,0
Colombia	30,7	54,6	8,1	-24,8	19,1	-14,0	↓ 13,9	18,9
Ecuador	18,7	30,6	-18,6	22,7	109,5	4,5	↓ 7,8	13,8
Paraguay	31,2	27,9	-38,5	-59,5	27,8	-68,7	↓ -6,7	2,1
Perú	10,5	11,3	28,7	31,9	-2,4	20,9	↓ 10,4	21,5
Uruguay	-8,5	-3,2	17,5	-5,9	63,0	14,6	↑ 16,1	12,7
Venezuela	-49,7	-26,3	-31,9	28,6	17,7	-39,1	↓ -7,8	21,7
MESOAMÉRICA	5,6	11,2	8,5	15,1	13,8	33,0	↑ 10,8	9,1
México	0,7	15,2	8,7	16,0	-1,8	38,2	↑ 11,5	9,5
Centroamérica	5,9	5,4	4,5	8,9	231,7	12,2	↓ 4,8	5,8
Costa Rica	7,8	6,3	3,5	13,4	99,1	10,0	→ 7,5	7,0
El Salvador	7,3	7,6	0,7	-61,6	1887,7	-25,9	↓ 3,1	6,3
Guatemala	3,3	4,9	12,7	-63,9	56,6	2,5	↓ 0,3	5,1
Honduras	12,8	14,4	-4,8	51,1	41,7	4,9	↓ 4,1	9,3
Nicaragua	30,4	1,6	0,3	82,1	n.d.	92,1	→ 7,1	7,2
Panamá	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	↑ 9,1	3,8
Rep. Dominicana	-12,4	-3,0	6,6	49,4	-36,7	22,3	↑ 6,8	1,0
CARIBE	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,3
Bahamas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	39,2
Barbados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,0
Belice	-19,8	-0,2	-26,1	n.d.	n.d.	-23,5	↓ -19,0	10,9
Guyana	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	25,6
Haití	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,4
Jamaica	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	↑ 17,6	9,0
Surinam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	45,4
Trinidad y Tobago	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-7,0
AMÉRICA LATINA	16,6	16,3	7,6	6,9	15,8	23,4	↓ 10,6	12,0
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	↓ 10,6	11,9

Figura 3. Crecimiento de las Exportaciones América Latina y el Caribe
Fuente: BID

1.5.5 Historia del Comercio en Europa

La Unión Europea es considerada la primera potencia comercial en comparación con los otros bloques económicos, abarca el 16,5% de las importaciones y exportaciones mundiales, esto se debe a la gran capacidad tecnológica que han logrado desarrollar y a los convenios que mantienen con otros países a pesar de que tienen limitados recursos naturales. Este bloque económico se destaca ya que existe un libre comercio entre sus miembros, la Unión europea tiene un objetivo claro que es el de la liberalización del comercio mundial.

Un sistema simplificado de comercio ayuda a que se generen más inversiones tanto internas como externas y benefician directamente a su economía y a los distintos sectores productivos. La Unión Europea también es el mayor mercado de importación para más de 100 países alrededor del mundo (Unión Europea , 2016).

Competencias leales y abiertas.

La Unión Europea se caracteriza por ser un bloque económico que fomenta el comercio libre, el cual lo realiza a través de los acuerdos de libre comercio, este es un claro proceso que el gobierno ha implementado y que ayuda a los habitantes de alguna forma, ya que mediante este recurso se da la apertura a nuevos mercados, plazas de empleo, y la adquisición de nuevos conocimientos, un claro ejemplo de esto es las operaciones que se realizan en el mercado transatlántico ya que deja una utilidad de 2.000 millones de euros al día.

Sin embargo, a pesar del fomento que el bloque económico da al libre comercio, maneja políticas muy estrictas acerca del trabajo forzado, el trabajo infantil, la mano de obra mal pagada, la contaminación al medio ambiente y los precios que se establecen tanto para productos como para

servicios; por lo tanto, manejan sistemas de trazabilidad en los procesos para lograr ver la transparencia en los mismos.

Con respecto a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, la Unión Europea realiza un enfoque distinto hacia el comercio, ya que su objetivo es motivar al crecimiento interno, y se lo realiza mediante la reducción de los derechos de exportación y apoyo a las empresas pequeñas, para que el comercio signifique una vía de crecimiento e intercambio de ideas que se puedan aplicar en distintos proyectos de desarrollo.

1.5 Marco Conceptual

Se detallan a continuación los conceptos de términos fundamentales dentro del desarrollo de la investigación:

Importación: Actividad comercial que involucra la introducción de productos o servicios dentro de un nuevo territorio, cumpliendo con los requisitos y leyes establecidas en el país.

Acuerdo internacional: Alianzas en las que participan dos o más países o bloques, tienen como objetivo facilitar las operaciones de comercio a través de acuerdos arancelarios y no arancelarios que generen un beneficio en común y faciliten el intercambio de determinados productos originarios de cada país.

Preferencias arancelarias: Son reducciones porcentuales sobre un arancel nacional. Se aplica dentro de las operaciones de importación, en el que ciertos países se otorgan recíprocamente beneficios sobre sus productos originarios.

Balanza comercial: La balanza comercial consiste en un registro económico en el cual se agrupan todas las transacciones realizadas (importación – exportación) en un país durante cierto

periodo de tiempo. En la balanza comercial se evidencia los bienes que el país comercializa al exterior y los bienes que adquiere de otros países.

Barreras arancelarias: Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que las aduanas de un país establecen para los operadores de comercio exterior, por la entrada o salida de las mercancías. En Ecuador para realizar exportaciones no se cobra ninguna tarifa.

Certificado de origen: Según la Cámara de Comercio y Producción de Puno (2018) :“El Certificado de origen es el documento oficial que garantiza el origen de las mercancías exportadas, el certificado de origen tiene como objetivo que las mercancías declaradas dentro del mismo se acojan a beneficios derivados de preferencias arancelarias” (pág. 1).

Desgravación arancelaria: La desgravación arancelaria consiste en una supresión o rebaja porcentual inmediata de aranceles aduaneros para bienes o mercancías.

Normas de origen: La organización Mundial del Comercio (2018) define a las Normas de Origen como: “Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados.” (pág. 1).

Partida arancelaria: La partida arancelaria es un código numérico que permite clasificar y distinguir a un producto de los demás, esta partida arancelaria es universal y consta de diez dígitos en el Ecuador.

Unión Europea: Es el bloque comercial más competitivo y con mayor poder adquisitivo. A nivel mundial es el primer bloque que se dedica a la exportación de productos manufacturados y

servicios, y es una fuente de importación para más de 100 países alrededor del mundo (Unión Europea, 2018).

Sector Automotriz: El sector automotriz es un conjunto de empresas y organizaciones relacionadas al desarrollo, producción, manufactura, marketing y venta de automóviles, es uno de los sectores económicos de mayor relevancia a nivel mundial por sus ingresos.

CAPÍTULO II DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de la Investigación.

La metodología es un recurso clave para el desarrollo de la investigación, mediante los criterios metodológicos se plantea el procedimiento y la planificación para la recolección de datos, su análisis y posteriormente para su interpretación en base al tema de investigación.

El estudio se basa en el enfoque cuantitativo, mediante ciencias físico-naturales, tiene una visión objetiva, tangible y externa al investigador; además se basa en la evidencia empírica y la cuantificación (Gómez, 2010). El enfoque cuantitativo presentará análisis sobre indicadores, porcentajes y estadísticas macroeconómicas y microeconómicas de Ecuador y la Unión Europea, los cuales serán procesados e interpretados respectivamente con sus resultados matemáticos y estadísticos para su posterior comparación.

La investigación abarca cifras numéricas sobre la cantidad e incremento de las importaciones de vehículos a partir de la vigencia el primero de enero del 2017 del Protocolo de Adhesión entre Ecuador y la Unión Europea y también se involucra un análisis sobre las piezas (autopartes) con sus respectivos valores CIF, FOB y las unidades exportadas e importadas; se incluirá información obtenida de la revisión de datos que exista en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, Banco Central del Ecuador, Pro-Ecuador, Asociación de empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), Cámara de la industria automotriz del Ecuador (CINAE), Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), entre otros.

2.2 Tipología de Investigación.

La investigación es pura o básica, ya que, mediante la obtención y recopilación de información construye una base de conocimiento que se va agregando a la información previa existente.

2.2.1 Por las fuentes de información.

Se aplicará una investigación por fuentes de investigación documental ya que se recolectará información de bases de datos como: Banco Central del Ecuador, TradeMap, Pro-Ecuador (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), MACMAP (Market Access Map), WITS World Integrated Trade Solutions, y el Instituto Nacional de Estadísticas Económicas; se obtendrá información relacionada a las cifras del sector automotriz y el escenario del sector automotriz en el Ecuador.

2.2.2 Por el control de variables.

Para el desarrollo de la investigación se empleará una investigación no experimental; las variables de la investigación no serán manipuladas, únicamente se recopilará toda la información desde su contexto natural para poder llegar a formular conclusiones sobre la influencia del acuerdo Multipartes con la Unión Europea en la producción nacional y la importación de autopartes.

2.2.3 Por el alcance.

Se utilizará una investigación descriptiva con el objetivo analizar características específicas sobre la producción nacional y la influencia en las importaciones de autopartes a partir de la adhesión del protocolo entre la Unión Europea y Ecuador, mediante esto determinar la realidad de la situación del sector automotriz.

2.3 Instrumentos de Recolección de información

De acuerdo con Münch (1988), las herramientas para recopilar información son, las técnicas de información documental, en este caso, bases de datos que abarque las variables establecidas dentro del sector automotriz.

Se deben tomar en cuenta factores como la validez y la confiabilidad., la primera hace referencia a que el resultado obtenido mediante la aplicación del instrumento determinado mida lo que realmente se desea medir para lo cual se establecen tres parámetros: la definición operativa y teóricamente de las variables que se van a medir; establecer los indicadores más adecuados para lo cual se requiere una revisión bibliográfica a fondo.

Por otro lado, la confiabilidad hace referencia a la exactitud y consistencia de los resultados, es decir que los resultados obtenidos por el instrumento no varíen si se vuelve a realizar sobre las mismas muestras en igualdad y condiciones. Para el desarrollo del estudio se utilizarán herramientas de investigación que darán viabilidad al estudio y aportarán con información cuantitativa.

CAPITULO III RESULTADOS

3.1 Acuerdo Multipartes Unión Europea

El “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros por una parte Colombia, Perú y Ecuador, por otra” (Gobierno de la República del Ecuador, 2017), posteriormente denominado como Acuerdo comercial, tuvo su publicación en el Registro Oficial Edición Especial Nro. 780 de 24 de noviembre de 2016 para subsiguientemente obtener su Protocolo de Adhesión publicado en el Registro Oficial Suplemento Nro. 900 de 12 de diciembre de 2016. El acuerdo entro en vigencia el 1 de enero de 2017. Sin embargo, para lograr llegar a firmar dicho acuerdo se suscitaron varios escenarios que describiremos a continuación.

3.1.1 Antecedentes

Se plantea la inquietud, de qué se trata un Acuerdo Comercial, cuál es su objetivo y sin en el fondo la economía ecuatoriana se verá realmente beneficiada con la firma de este. El bloque económico europeo, comenzó las rondas de negociación con los países andinos, con el fin de negociar un “Acuerdo de Asociación”; sin embargo, nunca se llegó a concretar. Uno de los primeros países andinos en cuestionar la firma de este acuerdo fue Bolivia, ya que mencionaba que jugaba mucho con la lógica de un Tratado de Libre Comercio (TLC).

A pesar de ellos Colombia y Perú continuaron las negociaciones con el bloque europeo siendo este un sinónimo de eufemismo que buscaba negociar bilateralmente entre ellos.

Con relación a la negociación que se mantenía con Ecuador, se buscaban ahondar en temas de cooperación y temas políticos refiriéndonos a esto a cuestiones migratorias, es decir Ecuador buscaba un “Acuerdo Comercial para el Desarrollo”. Ante este planteamiento por parte del

gobierno ecuatoriano, se cuestionaba mucho la movilidad humana y por lo tanto se tenía una respuesta ambigua por parte del bloque europeo.

Después de algunos años, se busca retomar las negociaciones con el bloque económico europeo, es así que en el año 2010 se pronuncian ambos gobiernos, con el interés de negociar, a pesar de ello, ambos países con posturas muy firmes en cuanto a sus objetivos y metas al firmar el acuerdo comercial. En cuanto al tema de migración la Unión Europea dejó claro que ellos no podían tomar decisiones arbitrariamente sobre la migración ya que existían más miembros y eso debía estar a consideración de todos ellos.

La Unión Europea retomarían las negociaciones, únicamente en temas económicos y comerciales. Durante las rondas de negociación se tratarían distintos temas como, por ejemplo: inversiones, varios tipos de servicios, propiedad intelectual, bienes no agrícolas, acceso a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitación de aduanas en cuanto a compras públicas y el desarrollo sostenible (Jacome, 2012).

El objetivo del gobierno ecuatoriano era buscar más apertura por parte de la Unión Europea, buscar equidad y no igualdad, es decir ir más allá de un acuerdo TLC. El 17 de febrero del 2011, se emitió una comunicación por parte del Ministro de Relaciones Exteriores del Ecuador hacia el negociador de la Unión Europea, estableciendo que el único interés por parte del gobierno ecuatoriana sería comercial y de compras públicas, sin tomar en cuenta temas muy importantes como la propiedad intelectual y el tema migratorio, el gobierno ecuatoriano perdió el interés por temas cruciales que podían negociar y llegar a beneficiar a la población ecuatoriana.

Al dejar de lado temas tan importantes como lo son la cooperación y temas políticos, el gobierno ecuatoriano estaría apuntado a lo que se denomina el “bobo aperturismo”, ya que las ganancias que

se generarían con la firma del acuerdo no beneficiarían al país, en cuanto al crecimiento económico estaríamos hablando del 0,5% del PIB, con respecto a la generación de plazas de empleo, y a la diversidad de actividades manufactureras los porcentajes de igual manera no llegan ni al 50%.

En la Cumbre de Tajira, en junio 2007 se dio inicio a las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-CAN, en el cual se toman en cuenta los intereses de cada parte. En el año 2009 Ecuador puso en estatus quo las negociaciones con el fin de buscar estrategias para la exportación del banano en la UE. Al siguiente año en Bruselas, Colombia y Perú finalizaron las negociaciones. Posteriormente en Ginebra, en mayo del 2010, se realizó la firma del “Acuerdo de Banano”, dentro de este acuerdo participaron varios países latinoamericanos exportadores de fruta y la Unión Europea, después de este acuerdo se abrió la oportunidad de retomar las conversaciones entre Ecuador y la Unión Europea para la posible firma del acuerdo.

Consecutivamente en abril en el año 2013, se llevó acabo la reunión con la canciller de Alemania y el presidente de Ecuador Rafael correa, en la cual se confirmó la voluntad de ambas partes de retomar las negociaciones, sin embargo, no es hasta dos meses después que bajo las órdenes que emitió el presidente de la republica junto al Director General de Comercio de la Unión Europea, se establecen los fundamentos para poder dar paso a la continuación de la negociación bilateral entre ambos países (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

Varios meses después se llevó a cabo una preparación previa mediante video conferencias en las que se definían los puntos clave a tratar durante la Primera Ronda de Negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes. Los temas que se mencionaron en dichas conferencias fueron: acceso a mercados, servicios, propiedad intelectual y contratación pública. Ecuador llevo a concretar sus ideas y a plasmarlas por medio de dos paquetes de propuestas, considerando que las propuestas

establecidas podrían llegar a incorporarse en el Acuerdo Comercial Multipartes. Luego de haber culminado con los preparativos necesarios para llevar a cabo las negociaciones en las mesas sectoriales, se dio paso a las rondas de negociación.

3.2 Rondas de Negociación entre Ecuador y la Unión Europea

3.2.1 Primera Ronda de Negociación.

La primera ronda de negociación se llevó a cabo del 13 al 17 de enero del 2014 en Bruselas. El primer punto para tratar en la negociación lo introdujo el ministro Rivadeneira, el cual mencionó los puntos comunes de la relación comercial bilateral y las oportunidades que se generarían con la firma del acuerdo. El proceso para la primera ronda de negociación se la establecieron mediante distintas delegaciones con una misma metodología de trabajo y con diversos temas a tratar. Los temas que se trataron en la primera ronda de negociación ya estaban previamente establecidos ya que estos temas se tomaron en cuenta cuando se realizaba la preparación para las rondas. Entre los temas que destacaron en la primera ronda de negociación se encontraba la propiedad intelectual, las indicaciones geográficas y las ofertas arancelarias como medidas para mayor facilidad de acceso al mercado.

3.2.2 Segunda Ronda de Negociación.

Para la segunda ronda de negociación nuestro país fue el escenario elegido y se lo llevó a cabo en Manta del 24 al 28 de marzo del 2014; el primer punto a tratar fue emitir un informe sobre el avance que habían realizado después de la primera ronda de negociación. Esta vez las inter rondas se realizaron en cinco mesas de negociación; en las mesas de negociación se discutían temas sobre las condiciones que se pueden establecer para el acceso al mercado, las normas de origen para los productos y los servicios en específico (bienes agrícolas o bienes industriales); mientras esto se

trataba en algunas mesas de negociación, en las otras mesas se discutían las bases sobre las cuales se realizarían las compras públicas y temas sobre la protección de indicaciones geográficas.

Para poder llevar a cabo las negociaciones se contó con la presencia de distintos ministros, directores y jefes de distintas áreas con el conocimiento suficiente para dar el aporte necesario. Participo Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, juntamente con el Ministerio de Comercio Exterior; Ministerio Coordinador de Política Económica; Ministerio de Comercio Exterior; Servicio Nacional de Contratación Pública y por último Secretaría Nacional de Educación Superior. La comitiva de la Unión Europea era liderada por Matthias Jorgensen, Jefe Negociador de la Comisión Europea.

3.2.3 Tercera Ronda de Negociación.

En el mismo año se llevó a cabo la tercera ronda de negociación, en Bruselas, para dar inicio a las inter-rondas, el jefe negociador ecuatoriano, Roberto Betancourt, hablo con la necesidad de realizar procesos más eficientes y de concluir para la firma del acuerdo ya que se acortarían distancias y los recursos de cada país se aprovecharían de una mejor manera, dejo claro la importancia de establecer condiciones de equidad y reciprocidad.

Durante esta tercera ronda negociación se introdujo el tema del cambio de la matriz productiva que había emprendido el Ecuador, con el objetivo de implementar nuevas tecnologías que permitan avanzar en los procesos de producción para generar servicios y productos con valor agregado que sean más competitivos en el mercado.

3.2.4 Cuarta Ronda de Negociación.

La cuarta ronda de negociación se la dividió en dos partes, la primera se realizó del 7 al 17 de julio del 2014 y la segunda fase de la cuarta ronda de negociación del 15 al 19 de junio del mismo año. Al ser la última ronda de negociación la mayoría de los puntos estaban establecidos y determinados, por lo cual en el intervalo de la primera fase a la segunda fase, el equipo negociador retorno para realizar consultas al Presidente de la República con respecto a temas relacionados con el acceso al mercado europeo del banano, las condiciones bajo las que se realizarían las compras públicas, los compromisos que se debían asumir sobre la propiedad intelectual en el marco de la OMC y los niveles arancelarios ecuatorianos para la importación de algunos productos manufactureros.

Para finalizar las rondas de negociación en la segunda fase de la Cuarta Ronda de negociaciones, los jefes negociadores rubricaron los acuerdos pactados para la firma del Acuerdo Comercial.

3.3 Sectores que forman parte del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-UE

Considerando que las rondas de negociación habían culminado, se procedió a una fase de revisión jurídica del Acuerdo, por ambas partes interesadas, posteriormente a esta fase se dio la traducción, la preparación y la aprobación del Protocolo de adhesión. En cuanto al proceso de adaptación del protocolo de adhesión se llevaría a cabo en un período de 2 años.

El alcance del Acuerdo Multipartes se agrupa en cinco distintos grupos que representan a bienes y servicios sobresalientes de las economías, como son:

- Servicios.
- Compras Públicas.

- Indicaciones Geográficas.
- Acceso a mercados de bienes agrícolas.
- Acceso a mercados de bienes industriales.

3.4 El Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea: Contenidos

3.4.1 Acceso de Bienes Industriales.

Una de las cláusulas que se mencionan dentro del acuerdo comercial, es la eliminación total de aranceles para productos no agrícolas tales como: productos industriales, de confección, maderas, muebles, productos de plástico o papel. En cuanto a los productos de pesca que se exportan en su mayoría a la Unión Europea, el camarón y al atún, se logró mejorar las condiciones de acceso al mercado mediante la reducción del arancel del 3.6% a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, se debe resaltar que la desgravación arancelaria para productos europeos se lo hará en dos fases, en la primera fase ya se eliminó el 22% de los aranceles mientras que el 39% restante se lo realizara paulatinamente en un periodo de 5 hasta 17 años.

El propósito central de establecer un período de desgravación más largo se debe a la protección que se da a la industria ecuatoriana, ya que podría existir un impacto negativo en el sector productivo. Las desgravaciones arancelarias totales y parciales que se van a aplicar se lo realizará de manera inmediata y en periodos de 5 años, 7 años y los productos con mayor sensibilidad en un período de 10 años.

Los productos que accederán al 0% de arancel son: aparatos tecnológicos, maquinaria, implementos de ortopedia y fundiciones de metal entre otros; en la desgravación arancelaria en un período de cinco años constan las medicinas y las maquinarias producidas en el país;

posteriormente en la desgravación arancelaria en un período de 7 años constan los vehículos, materias primas plásticas y baldosas.

Los vehículos y CKDS comprendidos en la partida 8703 se desgravarán en 7 años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial; las camionetas tendrán una desgravación arancelaria parcial en 10 años con un arancel del 40%. Dentro del Acuerdo Comercial se estableció que 112 subpartidas que pertenecen al sector productivo ecuatoriano inicien la desgravación arancelaria con el arancel actual establecido, lo cual brinda mayor tiempo de protección para la industria ecuatoriana. Una de las cláusulas en el acuerdo es la prohibición de la importación de vehículos fabricados con dos años de anterioridad o que se encuentren en estado usado.

3.4.2 Mercados Agrícolas.

La Unión Europea es uno de los bloques económicos que más importaciones realiza de alimentos, esencialmente de países que están en vías de desarrollo. Se destaca en la producción de alimentos como aceite de oliva, vino, carnes y bebidas alcohólicas principalmente el whisky. En cuanto a las exportaciones que se realizarán al mercado europeo, el 75% de los productos agrícolas (café, aceite de palma, frutas, hortalizas, flores frescas y tabaco) se beneficiarán en el acceso al mercado a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Uno de los principales temas en las inter-rondas fue la importación del banano fresco, el cual se modificó de 127 euros/tonelada a 97 euros/tonelada.

3.4.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Al firmar el Acuerdo Multipartes, se establece que este tipo de controles se pueden aplicar siempre y cuando no sean una barrera para el comercio entre ambas partes. Por lo tanto, estas medidas deben tomarse en consideración en casos de control o erradicación de una plaga o enfermedad. A nivel mundial existen organismos que ayudan a controlar y a tomar decisiones en

cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, estos organismos son la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, Comisión del Codex Alimentarios y de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE). El organismo que rige a la Unión Europea es la Comisión Europea, la cual controla y vigila que el bloque económico europeo cumpla con todas las normas, para prevenir cualquier tipo de enfermedad o de alimentos que sean producidos en malas condiciones y de esta manera cumplir con los compromisos internacionales adquiridos.

Cuando surjan inconvenientes entre las partes se debe aplicar el principio de la transparencia, es decir, no solo en cuanto a la trasmisión de información, sino también en cuanto a las posibles modificaciones que se puedan aplicar en los procesos. En el caso de que se presente algún tipo de modificación se la deberá realizar con un periodo de transición con el fin de no afectar la cadena productiva y permitir a la exportadora adaptarse a los cambios.

La comunicación es un pilar fundamental dentro de la aplicación del acuerdo, es por eso que, en casos de emergencia en cuanto a salud pública, sanidad animal o vegetal, debido algún tipo de brote o epidemia se debe comunicar de manera inmediata para que algunas de las dos partes tomen medidas para solucionar el problema.

3.5 Instrumentos de Defensa Comercial

Saurenbach y Van Steen (2017) afirman que : “Los instrumentos de defensa comercial están pensados para hacer frente al comercio desleal, a través de un marco jurídico claro y transparente promovido por la OMC.” (pág. 25).

En el capítulo II del Acuerdo Multipartes, ambas partes establecen sus derechos y obligaciones procedentes del Acuerdo sobre subvenciones, Acuerdo Antidumping y Acuerdo sobre normas de

Origen de la OMC, por lo tanto, es fundamental asegurar que la legislación nacional de ambas partes cumpla con los requisitos de la OMC referente a la defensa comercial.

3.5.1 Medidas Antidumping.

Ambas partes deben manejar herramientas que ayuden a eliminar este tipo de situaciones, en las cuales una empresa exporta un bien o servicio a un precio inferior al que se comercializa normalmente en el mercado.

3.5.2 Subvención y derechos compensatorios.

La OMC es muy estricta en cuanto a las subvenciones y determina que son prohibidas por lo cual genera medidas o normas que cada país puede utilizar para contrarrestar este tipo de acciones en el sector público y privado.

3.5.3 Medidas de Salvaguardia Multilateral.

La OMC determina que este tipo de medidas las puede adoptar un país en caso de que exista un exceso de importaciones de un determinado producto y país, lo cual pone en peligro a la producción nacional, es ahí cuando se deben establecer medidas de salvaguardias para que los productores nacionales tengan más oportunidad de adaptarse y buscar herramientas o procesos que les permita ser más competitivos en el mercado.

3.5.4 Competencia.

La competencia en los mercados, muchas de las veces son muy agresivas entre los miembros, debido a varios factores que influyen como los recursos, la materia prima, tecnología, procesos, a mano de obra entre otros, como consecuencia de esto con la firma del acuerdo se busca una

interacción libre entre los agentes económicos, un sistema eficiente de la economía y por ende un bienestar entre los consumidores.

Dentro del acuerdo el Título VIII, menciona que se prohíben las prácticas anticompetitivas, es decir cualquier forma de competencia que no sea legítima, y que a su vez busquen dificultar las actividades comerciales. Ambas partes contarán con un organismo que se encargue de controlar y vigilar cualquier tipo de práctica que pueda afectar en el mercado. Por hacer referencia a este tipo de casos tenemos lo que sucede cuando se importa cualquier producto o servicio, se debe tener el mismo trato que se mantiene con productos o servicios nacionales.

En cuanto a las subvenciones u otros medios de ayuda estatales, está dispuesto dentro del acuerdo que exista total transparencia y trazabilidad del proceso, en donde se pueda conocer información de ambas partes como por ejemplo la forma, la cantidad y la base jurídica sobre la cual se realiza la subvención.

3.5.5 Reglas de Origen.

Las reglas de Origen son importantes dentro de los acuerdos comerciales ya que dependen de este tipo de característica para que puedan acceder a preferencias arancelarias, es decir cumplir con los requisitos que comprueben que son originarios de un determinado territorio. Su cumplimiento dentro del acuerdo es esencial para que puedan beneficiarse y de igual manera en el caso que no cumplieran con las reglas de origen se puedan utilizar herramientas de política comercial.

Según la OMC, las normas de origen son indispensables, ya que, dependiendo de ellas se determinan los aranceles y las restricciones que se deben aplicar al momento de realizar una importación determinada. Las reglas de origen no preferenciales se las aplica en:

- Derechos Antidumping, medidas de salvaguardias o excepciones comerciales.
- Trato a la nación más favorecida.
- Reglas sobre el etiquetado (reglamentos).
- Contratación Pública.

El objetivo del Acuerdo Comercial es ajustar las Normas de Origen no preferenciales con el fin de que no sean barreras para las operaciones comerciales, por lo cual trabajarán juntamente con la OMA.

Para la determinación del lugar de origen de un producto en el cual existan dos países que hayan participado en su producción; el origen se determinará de acuerdo al país en el que se realizó una transformación significativa. Existen tres tipos de transformaciones: el primero cuando se dé un cambio de partida arancelaria, se realicen transformaciones específicas y por último se utiliza el criterio del valor añadido, en el cual se evalúan los componentes y se establece un límite.

3.5.6 Indicaciones Geográficas.

La OMC hace referencia a las indicaciones geográficas como las especificaciones o características que dan valor agregado a cierto tipo de producto, debido a su lugar de procedencia, la forma de cultivo o cosecha; por lo cual el producto tiene reconocimiento por su calidad. Es decir, las indicaciones geográficas se relacionan con el lugar de origen o procedencia.

La UE maneja un sistema de protección para este tipo de situaciones en las cuales, la producción, elaboración o transformación de un determinado producto se relaciona con una zona geográfica. El tipo de control que maneja la UE se da mediante la regulación de la competencia desleal, el cuidado del consumidor y con los instrumentos de protección de marcas.

Como en todo acuerdo se establecen derechos y obligaciones, de tal manera los productores deben asegurar que se mantendrá el modelo de producción que garantice calidad en el producto final el cual mantiene un vínculo con la zona geográfica. Con este tipo de medidas se garantiza también la protección al consumidor. Las leyes prohíben la utilización de cualquier denominación igual a un producto reconocido con otros productos similares de zonas diferentes.

El Acuerdo Comercial establece la protección por indicaciones geográficas a zonas europeas y andinas en el Anexo XIII. Se incorpora en el anexo 117 denominaciones europeas con indicaciones, por su parte el Ecuador solamente añadió dos denominaciones: “Cacao Arriba” y el “Sombrero de Paja Toquilla Montecristi”, no obstante, se pueden añadir nuevas denominaciones andinas.

3.6 Beneficios del Acuerdo Multipartes Ecuador Unión Europea

La implementación de cualquier tipo de acuerdo en un país siempre se lo realizará para el beneficio de este., con la firma del Acuerdo Multipartes Ecuador Unión Europea se espera que se dé un crecimiento en la economía ecuatoriana, por la apertura a nuevos mercados, el poder adquisitivo que posee el bloque económico, además de otros incentivos que se tiene, por ejemplo:

- Facilidad para el comercio.
- Acceso preferencial a mercados.
- Crecimiento económico e inversiones.
- Estabilidad Jurídica.
- Protección del medio ambiente.
- Establecimiento de derechos humanos y sociales.

3.7 Obstáculos Técnicos al Comercio Exterior

La OMC establece el acuerdo OTC con el fin de cerciorarse que las normas, los reglamentos técnicos y los procesos para la evaluación de la calidad y conformidad no sean un obstáculo para el comercio internacional. A su vez, el acuerdo establece que ningún país puede limitarse a determinar normas o reglamentos que sean necesarios para el cuidado y la protección de la salud tanto humana como animal, reglas para el cuidado ambiental y por último la protección en temas de seguridad (E-Learning OMC, , 2012)

3.8 Ámbito de Aplicación.

La aplicación del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio Exterior se da en:

- Reglamentos Técnicos, que se relaciona con las características propias de un producto y sus métodos de producción y elaboración. Los Reglamentos Técnicos son de carácter obligatorio.
- Normas determinadas por un organismo para la vigilancia y el control de los productos. Las normas son de carácter voluntario.
- Procedimientos de evaluación de la conformidad que se llevan a cabo para la verificación del cumplimiento de los reglamentos técnicos y las normas.

3.9 Herramientas para el Comercio Exterior

3.9.1 Export Helpdesk.

Es una ventanilla única creada con el fin de facilitar y promover el acceso al mercado europeo. Sus funciones son brindar información sobre los aranceles, requisitos y acuerdos preferenciales de

los productos y servicios, también tiene una amplia red de contactos de las cámaras de comercio y asociaciones en la Unión Europea. El portal abarca cinco categorías:

- Derechos de Importación.
- Requisitos y gravámenes.
- Regímenes Preferenciales.
- Estadísticas Comerciales.
- Enlaces.

3.9.2 Ventanilla Única de Comercio Exterior en Ecuador –ECUAPASS.

“Es un sistema informático que integra el proceso electrónico de las autorizaciones, permisos, certificaciones y vistos buenos exigidos por las autoridades de Ecuador para realizar las importaciones y las exportaciones.” (Saurenbach y Van Steen, 2017, pág. 37).

3.9.3 Cámaras de Comercio Binacionales Europeas.

Sus objetivos son promocionar y fomentar el comercio y la cooperación económica entre Ecuador y los Estados Miembros de la Unión Europea. Esto lo realiza mediante ruedas de negocios, ferias, reuniones empresariales y congresos con el fin de incorporarse o formar nuevos mercados.

3.9.4 InterCAN.

InterCAN es el proyecto de integración económica y regional en la Comunidad Andina, el cual plantea prácticas armonizadas y de reconocimiento mutuo. Se enfoca en cinco áreas prioritarias:

- Aduanas.
- Fortalecimiento de la Integración.
- Metrología.

- Formación e intercambio de experiencias entre los países andinos.
- Sanidad agropecuaria.
- Cuidado Ambiental.
- Protección en temas de Seguridad. (E-Learning OMC, , 2012).

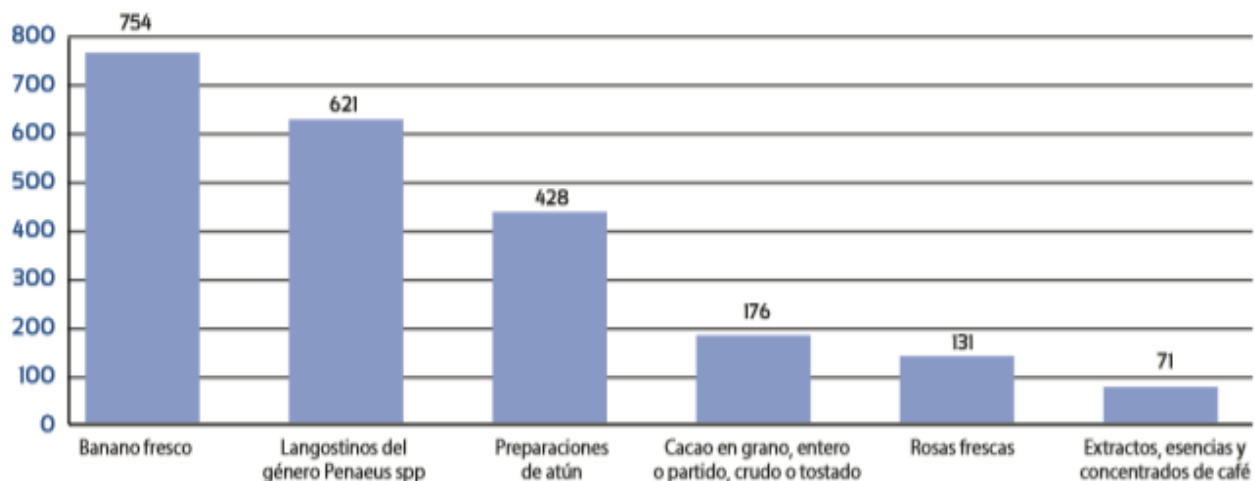


Figura 4. Principales Productos de Exportación de Ecuador a la Unión Europea (2017)

Fuente: Boletín Unión Europea

Entre los principales productos de exportación tenemos al banano fresco el cual tendrá una desgravación arancelaria de 97 euros a 75 euros por tonelada al año 2020; en cuanto a los productos de pesca se estableció un arancel del 0%, la ganancia aquí es que productos similares que ingresen al mercado europeo tendrán un arancel del 12%; con respecto a los atunes tienen un arancel del 0%, a diferencia de terceros que tienen un arancel del 24%. Referente al cacao en grano bajo el acuerdo comercial tienen apertura total al mercado de la Unión Europea.

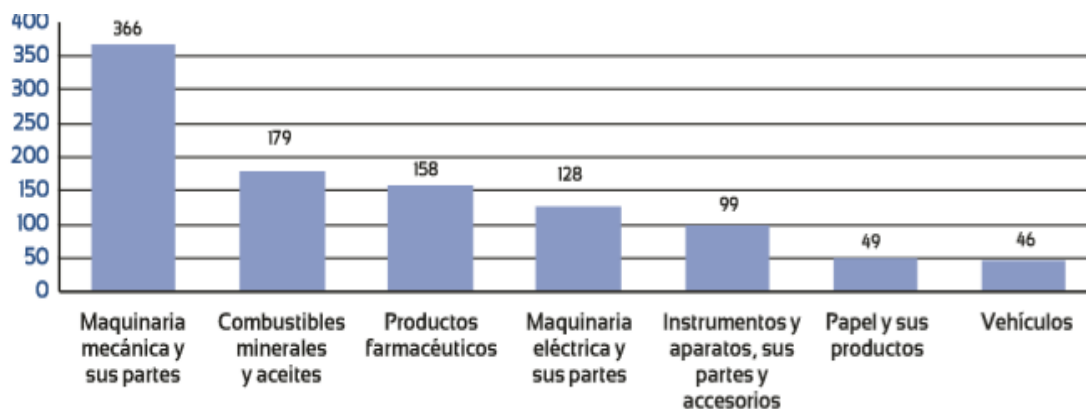


Figura 5. Productos de Importación Unión Europea
Fuente: Boletín Unión Europea

Máquinas, aparatos, artefactos mecánicos y sus partes.

Representan un punto estratégico de las importaciones por parte de la Unión Europea. Las partidas arancelarias que fueron consideradas para la desgravación arancelaria tendrán 0 % de arancel para el año 2027 dentro de esto se encuentra la maquinaria o aparatos mecánicos con función propia, sin embargo, las máquinas que cumplan con la función de amasar, mezclar, quebrantar, triturar y pulverizar entre otras tendrán una desgravación gradual en un período de 10 años.

Combustibles Minerales, Aceites y Productos Afines.

Los productos como aceites crudos, brea, coques o semicoques y aceites de transmisiones hidráulicas tienen una desgravación arancelaria en un período de 5 años. Además, los residuos de aceites de petróleo o de mineral bituminoso se desgravarán en un período de 10 años.

Vehículos, sus partes y accesorios.

VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, SUS PARTES Y ACCESORIOS (SA 87), EUR								
SOCIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	VARIACIÓN 2015-2016 (%)	PARTICIPACIÓN (%)
Unión Europea	69.883.527	68.751.658	78.550.764	71.366.765	77.683.507	45.973.315	-40	100
Alemania	36.664.743	28.388.733	33.277.772	37.729.349	29.955.715	17.941.697	-40	39
Italia	7.360.435	8.881.454	9.148.968	6.711.194	7.124.483	7.344.613	3,1	16
España	6.415.271	5.015.869	10.666.923	9.557.841	13.707.629	7.174.501	-47,6	15,6
Reino Unido	3.106.187	5.021.787	2.914.174	2.457.464	11.370.825	3.933.316	-65,4	8,6

Figura 6. Vehículos Automóviles, sus Partes y Accesorios
Fuente: Boletín Unión Europea

Dentro del acuerdo comercial se negoció la importación de vehículos y sus partes desde varias perspectivas en cuanto a la eliminación arancelaria y el acceso al mercado. Los periodos de desgravación se establecieron entre 7 y 10 años. Como se menciona en la Cartilla entre Ecuador y la Unión Europea (2017): “Los vehículos con motor de émbolo alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1500 cm³, inferior o igual a 3000 cm³ (8703.23.00) aplica un período de desgravación de 7 años y distintos aranceles de entre el 10% y 40%.” (pág. 17).

Los CKD o partes de vehículos para ensamblar que pertenecen a la partida arancelaria 8704.21.10.80 tienen un arancel entre el 5% y el 9%. Referente a los vehículos automóviles para el transporte de personas, son los de mayor participación en las exportaciones que realiza la Unión Europea a Ecuador. Estos están sujetos a un arancel entre el 5% y el 40% en periodos de desgravación de 5 y 7 años y por último a los automóviles eléctricos o como CKD y los carros híbridos se les aplica una tasa de base del 20%.

3.10 Historia de la Industria Automotriz

La industrialización en la región latinoamericana se fomentó con mayor fuerza a partir de los años cincuenta, donde la perspectiva de crecimiento a nivel mundial estaba arraigada en la

producción a gran escala con un valor agregado, Ecuador debido a los recursos limitados tanto económicos como humanos, tuvo un retraso en la implementación de este tipo de economía, por lo que el auge del crecimiento industrializado se implementó a mediados de la década de los sesenta, el objetivo de este modelo de desarrollo tenía como objetivo primordial que se puedan producir productos finales que puedan remplazar a los productos importados.

Inicialmente debido a la poca experiencia del país en el sector industrial, se enfocó en la producción de bienes con mínima complejidad tecnológica, como limitantes a más del recurso económico el talento humano no capacitado era uno de los factores que no permitían que la industria crezca ágilmente.

El sector automotriz desde su desarrollo fue un eje de producción creciente que se expandió a nivel mundial, es así que los estados apoyaban a la implementación de plantas de producción y ensamblaje, el fabricar un vehículo es un proceso altamente complejo debido a la exactitud con la que se debe colocar cada uno de los componentes del mismo, los países latinos más aptos para implementar este tipo de industrias a gran escala fueron México, Brasil y Argentina, en donde se crearon fábricas de ensamblaje para abastecer al mercado nacional de cada país y al mercado de la región.

Ecuador, a pesar de no ser uno de los países aptos para la implementación de una ensambladora, se enfocó en la producción de partes y piezas para los vehículos, tales como asientos, pernos, recubrimientos y carrocerías. La producción de carrocerías fue una de las actividades productivas que se desarrolló fuertemente, con mayor impacto en vehículos pesados (buses), para ello, se elaboraban asientos, piezas metálicas y textiles complementarias.

El país así logro para los años setenta establecer una industria de ensamblaje en donde, a diferencia de las más desarrolladas, solo se producía un modelo de vehículo para el país, conocido como “Andino”. En el primer año de producción, se lograron producir 144 unidades, esto no fue alentador, debido al número limitado, siendo así que en esta década en total se logró producir alrededor de 5000 unidades del producto.

Es importante destacar que, en 1946 se crea la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), afirmando que “es un ente que promueve el ingreso de nuevas y mejores tecnologías automotrices, la oferta de servicios y productos que satisfacen las necesidades de movilización de la sociedad” (Asociación de empresas automotrices del Ecuador, 2017).

Como se menciona anteriormente, esta asociación tiene como misión colaborar con el desarrollo del sector, facilitando el ingreso de nuevas tecnologías que hagan más eficientes a las empresas de ensamblaje y producción de partes y piezas, tal es el caso de una de las principales ensambladoras a nivel nacional, AYMESA, que fue la empresa pionera en el ensamblaje de los vehículos y la producción de partes y piezas para los vehículos.

El crecimiento de la industria automotriz en el país y la región fue un factor determinante, para que el estado lo considere como un sector determinante en el aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del país. En el aspecto social, el crecimiento de este sector brindó mayor cantidad de empleos asegurando una mejor calidad de vida para las personas.

Un referente de la industria automotriz es General Motors, empresa fundada 1908, tiene su sucursal principal en Detroit con el nombre de General Motors Corporation. Durante gran parte del siglo XX fue reconocido como el primer productor mundial de automóviles, a la vez de tener bajo su abanico de marcas a la firma Chevrolet, considerada la marca más vendida de este siglo.

A más de la elaboración de productos de calidad la marca notó que era necesario la elaboración de un plan posventa para fidelizar al cliente con la marca creando el eslogan que se mantiene hasta la actualidad el cual es “Chevrolet siempre contigo”, donde se implementaron talleres para los mantenimientos de los vehículos, siendo esta una oportunidad de negocio importante. Para inicios de los años 2000 a pesar de todos los problemas económicos existentes en el país por la dolarización, la empresa realizó grandes inversiones para implantar 2 plantas y a su vez dejó de tercerizar ciertos procesos. Las plantas que se construyeron fueron las siguientes: Plantas de pintura de partes metálicas y plásticas cumpliendo la función de dar acabados a los vehículos, planta de soldadura y ensamblaje donde se modificó la antigua planta con equipos más modernos y eficientes asegurando mejor calidad y seguridad en los productos que se comercializaban en el país.

General Motors crea una fusión con Ómnibus BB Transportes (OBB), ensambladora automotriz ecuatoriana, inició sus operaciones en 1975 de la mano del señor Bela Botar Kendur, joven húngaro y gran emprendedor que emigró al Ecuador. GM OBB del Ecuador es considerada una empresa líder en inversión y generación de empleo pues su cadena productiva está conformada por colaboradores directos, así como fuentes de empleo indirecta representados por trabajadores de los autopartistas, personal de la Red de Concesionarios y colaboradores en empresas asociadas prestadoras de servicio.

En 1976 Ómnibus BB logra ensamblar el primer autobús diseñado y fabricado en Ecuador, el mismo se comercializó en distintas provincias como medio de transporte público, debido al inminente crecimiento de la empresa se decidió construir una planta de producción de vehículos livianos que prometía producir anualmente 6000 unidades lo cual era muy productivo, como

ventaja adicional de esta planta era que no solo se podía producir un único modelo si no que los mismos podían variar en base a los requerimientos del mercado.

A partir de la creación de la planta de ensamblaje nacieron modelos icónicos en el país como la Blazer o el legendario Trooper, gracias al crecimiento acelerado que tuvo la industria en el país, General Motors decidió realizar una inversión fuerte par tecnificar la planta y ser más productivos, siendo así que se ensambla el primer modelo de vehículo liviano de trabajo el modelo Silverado que es una pick-up con tracción en las cuatro ruedas lo cual era indispensable para el trabajo en el campo, a raíz del éxito que tuvo la pick.-up antes mencionada para mediados de los años 80's sale al mercado una camioneta más económica y enfocada netamente al trabajo llamada Luv, en el mercado nacional fue uno de los modelos más vendidos y que la ensambladora pudo fabricar sin ningún inconveniente en toda la cadena productiva, debido al éxito fue el primer modelo de exportación del país hacia Colombia y Venezuela, debido al deficiente sistema vial en el país los vehículos con características off-road, por lo que en los inicios de los 90's se realiza el plan para la elaboración del modelo Vitara , participando en el mercado hasta el año 2014.

GM OBB es la empresa ensambladora más grande del país, que a la actualidad ha producido alrededor de 600,000 unidades, cifra récord en el país, así mismo se ha comprometido con el medio ambiente, creando programas de reforestación, para poder contrarrestar en cierta forma la contaminación emitida por los vehículos a gasolina y diésel, otro de sus proyectos fue la introducción de modelos híbridos en el país los cuales aseguran contaminar al menos un 50% menos que un vehículo convencional.

3.11 Sector Automotriz del Ecuador



Figura 7. Conformación del Sector Automotriz
Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2018)

3.11.1 Ensambladoras.

La primera ensambladora en el país fue Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (AYMESA) en el año 1970, Aymesha fue la primera empresa ensambladora en el país, comercializando marcas como Vauxhall y Bedford. En el año de 1973 la ensambladora lanzó al mercado su primer vehículo conocido como el “Andino” con características sencillas, una plataforma Bedford y un motor de 1.4 litros. Aymesha ha logrado posicionarse en el mercado ya que poco a poco han logrado realizar cambios significativos en sus modelos de producción, como por ejemplo en el año 1996 implementa sistemas tecnológicos los cuales permiten optimizar la pintura por un nuevo sistema de Electrodeposición.

Aymesha tiene uno de los socios más fuertes dentro del sector automotriz KIA MOTORS COMPANY de Corea, logrando desarrollar conjuntamente el vehículo Sportage que hasta la

actualidad ha logrado tener un crecimiento mediante la innovación de modelos y procesos de producción que generan valor agregado.

OMNIBUS BB.

En el año 1975 el Sr. Bela Botar implementa un pequeño taller llamando “Proveedora Automotriz”, dedicada a la producción de prototipos de autobuses; el primer modelo fue BLUE BIRD Botar, después en el año de 1980 se fabrica la Blazer el primer vehículo liviano con un procedimiento de producción más sofisticado y tecnificado. OMINUBUS logra formar una de las alianzas más fuertes con General Motors Ómnibus BB en el año de 1981 con el objetivo de producir vehículos livianos, automóviles y camionetas entre otros. Actualmente OMNIBUS BB es la planta más grande de ensamblaje con cuatro décadas de trayectoria.

MARESA.

Ensambladora fundada en el año 1976, sin embargo, comienza sus actividades de producción en el año 1979, se especializó en el ensamblaje de camionetas serie B y los Mazda 323, utilizando tecnología japonesa.

CIAUTO.

Es una ensambladora ambateña que desde sus inicios fue proveedora de partes o equipos originales para General Motors de Ecuador, poco a poco se convirtieron en proveedores de todas las plantas ensambladoras del país como Aymesa y Maresa.

3.12 Firmas Autopartistas

En el Ecuador dentro del sector automotriz existen empresas dedicadas a la importación, distribución y fabricación de vehículos y autopartes, las empresas más importantes son las siguientes:

Tabla 7.
Firmas Autopartistas

Empresa	Información
AUTO PARTS JAPONES	Distribuidor de baterías de la marca japonesa YUASA.
AVISAN	Venta al por Mayor y Menor de Repuestos Automotrices en todos los Modelos de las siguientes marcas: FORD, CHEVROLET, ISUZU, JEEP, DODGE; tanto para vehículos AMERICANOS, JAPONESES, KOREANOS y BRASILEROS (VOLKSWAGEN
AUTORAD	Empresa que opera en el sector de repuestos y piezas de automoción.
CORPORACIÓN MARESA	Trabajan las líneas automotrices de mecánica general, enderezada, pintura y soldadura.
CONAUTO	Empresa que se dedica a distribuir, producir y suministrar productos y servicios a nivel nacional e internacional a precios competitivos.
DALBRAS	Importante empresa quiteña, dedicada a la venta al por mayor y al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores
DEPORPAS	Su principal actividad es la importación, distribución y comercialización al por mayor de repuestos y accesorios automotrices para vehículos livianos y semipesados
DISMERINT	Especializada en la importación y comercialización de repuestos automotrices.
EDREMAR	Empresa especializada en la venta de repuestos para automóvil.
FRENOSEGURO	Es la cadena de llantas, repuestos y servicios automotrices más completa a nivel nacional.
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR	GM del Ecuador es la planta de ensamblaje automotriz más grande del país maneja su operación de manera sustentable en conjunto con sus colaboradores, proveedores y la Red de Concesionarios Chevrolet, que tiene más del 60% de cuota de mercado.
IMFRISA	Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de autopartes
IMPORTADORA JACQUITA	Es una empresa activa en el sector de recambios y repuestos para automóviles
INFAMOTOR	Empresa dedicada a la venta al por mayor y al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.
IAV	Importante proveedor de repuestos de carrocería de automóviles.
IMPORTADORA ELECTRIC JORDAN S.A	Es una empresa que opera en el sector de repuestos y piezas de automoción.
IMPORTADORA VINICIO PORRAS	Importante empresa quiteña, dedicada a la venta al por mayor y al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.
INDUSTRIA DACAR	Dispone de una amplia gama de acumuladores de energía para diferentes aplicaciones, incluido el sector automotriz.

CONTINÚA 

ANTONIO PINO Y CAZA	Entre los servicios y productos que ofrece se encuentran las baterías para diferentes usos, incluido el recambio de baterías para automóviles.
IMPORTADORA FLORES & TORO	Especializada en la importación y comercialización de materiales de fricción como pastillas de frenos, zapatas, bandas, discos, etc. Importados desde EE. UU. y México.
IMPORTADORA GARZÓN	Empresa fundada en 2002 dedicada a la venta de repuestos para automoción.
JEP IMPORTACIONES	Venden repuestos de las principales marcas de vehículos del país.
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES AQUINAS Y CAMIONESAQU	MACASA es un distribuidor de camiones VOLVO y MACK, así como de neumáticos MICHELIN. Además, como parte del servicio al cliente también proveen de repuesto.
MOTRANSA	Representantes de la marca Mitsubishi para Ecuador. Se dedican a la importación y venta de recambios de automóviles y también dan servicio de mantenimiento y reparación de coches.
PROMESA (Productos Metalúrgicos S.A.)	Se ha consolidado como líder en la venta al mayoreo de productos de ferretería y repuestos automotrices en todo el país.
SERVIFRENO	Se estableció en Ecuador hace 54 años como una empresa dedicada a la proveeduría y comercialización de frenos.
TRANSMOTOR	Importadores de partes, repuestos, cajas automáticas, motores, frenos, para vehículos americanos, europeos y japoneses

Fuente: El mercado de repuestos para automóviles en Ecuador abril 2016.

3.12 Estudio del Sector

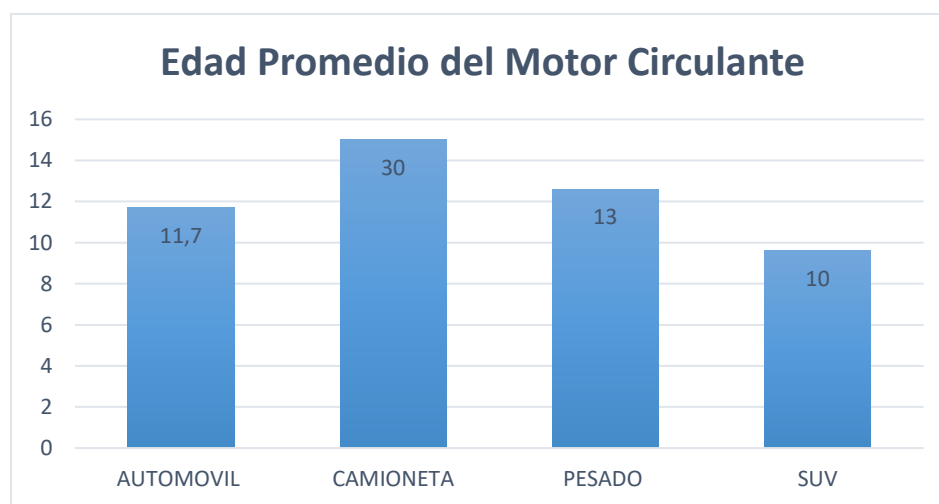


Figura 8. Edad Promedio del Motor Circulante

Fuente: CINA E ANUARIO 2018

El segmento de automóviles tiene una durabilidad de 11,7 años, la camioneta 30 años, el segmento pesado 13 años y en último lugar los SUV que tienen 10 años de durabilidad, por lo que se puede concluir que la edad promedio del motor circulante en Ecuador es de 16,2 años.

3.13 Balanza Comercial Ecuador -Unión Europea

Se realiza un estudio de la balanza comercial para determinar el flujo entre las exportaciones e importaciones del Ecuador en el periodo 2013-2016 (enero-octubre) y determinar cuál es la capacidad del mercado, en cuanto a participación.

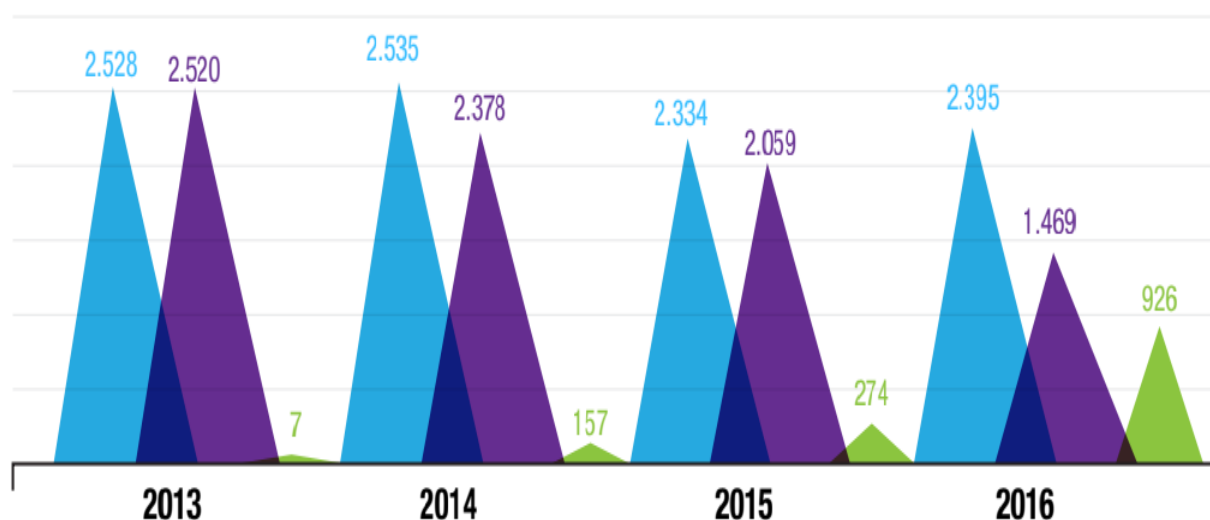


Figura 9. Balanza Comercial
Fuente: Cartilla Acuerdo Comercial

Como se evidencia en el gráfico superior las exportaciones en los últimos años han sido mayores a las importaciones dando como resultado una balanza comercial positiva, lo que denota que el mercado exterior aprecia en gran magnitud los productos nacionales, de igual forma se puede deducir que el crecimiento sostenible de las ventas hacia el exterior es una constante que cada año aumenta en aproximadamente un 150% – 200%, esto se debe a la gran cantidad de acuerdos

comerciales que se firmaron permitiendo ingresar los productos ecuatorianos a mercados internacionales con más ventajas competitivas.

3.13 Producción Nacional

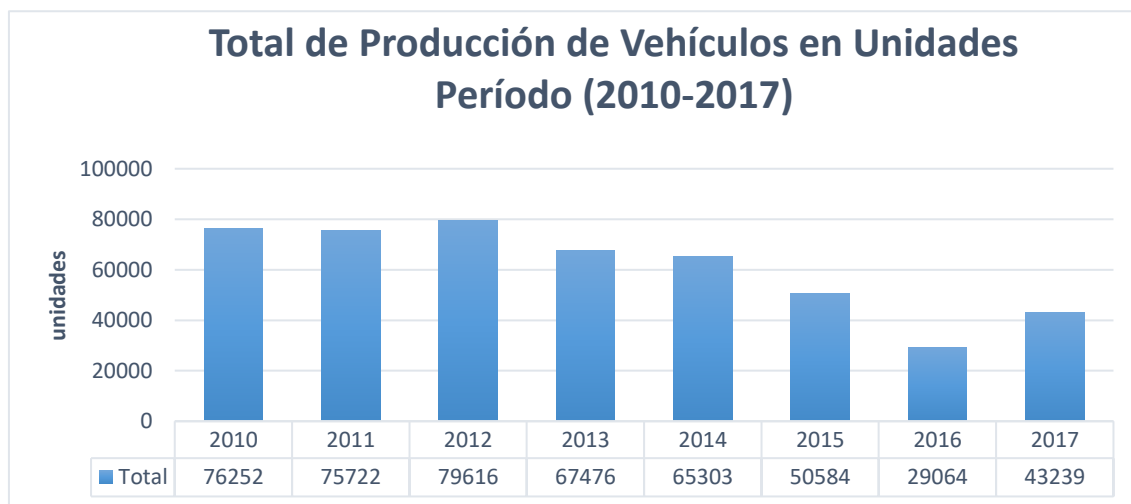


Figura 10. Producción Nacional
Fuente: Ensambladoras CINA E

El mercado de vehículos ensamblados en el país en enero del 2015 tuvo una participación del 55,7% mientras que en el año 2018 bajo a 34,6%, esto sucede ya que las ensambladoras nacionales cancelan impuestos, mientras que las unidades importadas en algunos casos tienen 0% de arancel o preferencias arancelarias por la adhesión de varios acuerdos comerciales. El sector automotriz afirma que se debe considerar la implementación de una política pública, la cual permita generar competencia en igualdad de condiciones.

La aplicación de este tipo de políticas podría incrementar el número de empleos, y una inversión de \$130 millones entre 2018 y 2022 por parte de las ensambladoras.

Tabla 8.
Producción Mensual de Vehículos

MESES/AÑOS	2015	2016	2017	2018
ENERO	5.422	2.952	2.391	2.877
FEBRERO	5.127	1.069	2.572	2.932
MARZO	4.625	1.805	3.017	2.983
ABRIL	4.103	1.832	2.751	3.305
MAYO	3.849	2.017	3.078	3.255
JUNIO	4.367	2.481	3.373	3.224
JULIO	3.573	2.226	3.465	-
AGOSTO	4.112	2.354	3.688	-
SEPTIEMBRE	4.463	2.388	3.918	-
OCTUBRE	4.232	2.285	3.826	-
NOVIEMBRE	3.433	2.738	3.739	-
DICIEMBRE	1.620	2.639	3.401	-

Fuente: Anuario AEADE (2018)

La producción total de vehículos en el año 2015 fue de 48.926 unidades, en el año 2016 fue de 26.786 unidades, en el año 2017 fue de 39.219 unidades y en los primeros meses del 2018 fue de 18.576 unidades. La composición de la oferta anual de automóviles, a partir del 2016 determina que las importaciones tienen un mayor peso en el total de la oferta, en el 2017 la importación fue de 68.860 unidades, es decir el 64,1% de la oferta total, lo que deja un 35,9% a la producción nacional.

La producción nacional en el año 2012 tuvo uno de sus mejores años con respecto a la producción y venta de automóviles ensamblados o producidos en el país, representaba más del 55% del mercado nacional. En las exportaciones tuvo una disminución drástica de 23.386 unidades en el 2012 a solo 650 unidades en el 2017. Actualmente este escenario se mantiene ya que la venta de automóviles extranjeros es alrededor de 29.116 unidades frente a 13.636 de producción nacional; las exportaciones llegan solo a 77 unidades. Esto se debe a la eliminación de cupos para la importación, y el acuerdo comercial firmando con la Unión Europea, el consumidor tiene varias

opciones para elegir un automóvil que se ajuste a sus necesidades, por lo tanto, las empresas como ensambladoras deben ser más competitivas. (Hora, 2018).

La producción de vehículos en el Ecuador para el año 2017 fue del 48,8% más que el año 2016. En el transcurso del año ingresaron nuevas empresas ensambladoras como FISUM con la camioneta Amarok y ARMACAR con el SUV Jac S3.

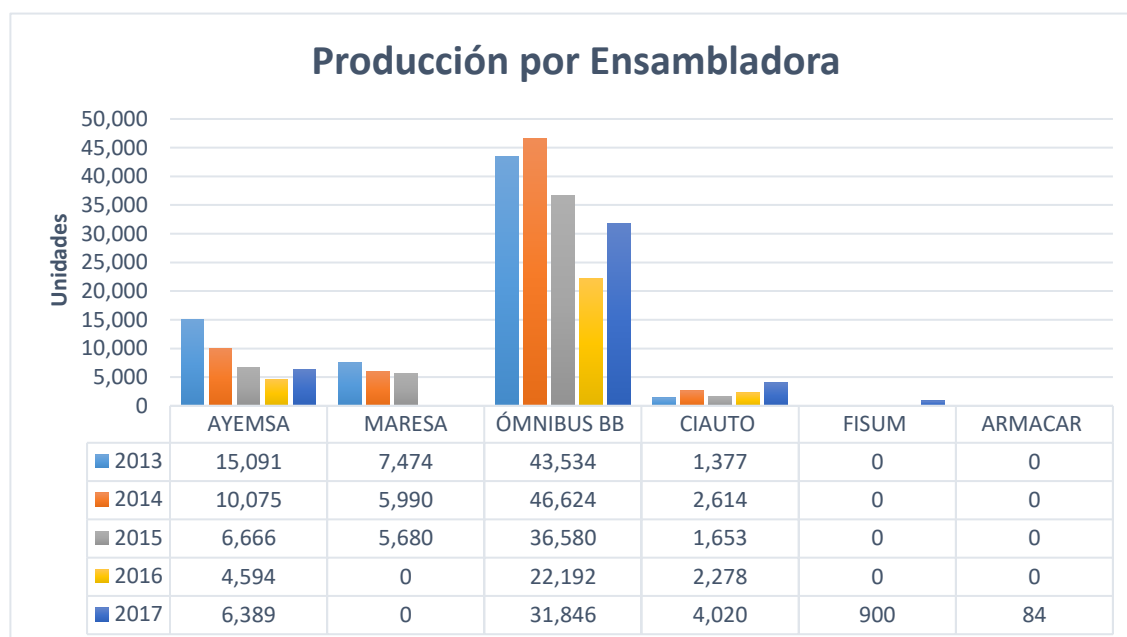


Figura 11. Ensambladoras
Fuente: CINAЕ Anuarios

El director de la CINAЕ (2018) afirma que, “Los tributos por la importación de las partes para ensamblar los vehículos, es decir el CKD, equivalen al 15% en aranceles, lo que encarece los precios de los autos”.

En el caso que no se tome este tipo de medidas la participación local automotriz disminuirá en un 19,1% en el año 2021 llevando a varias empresas a la quiebra.

Como se puede observar en el gráfico en el año 2017 la producción de vehículos fue el 48.8% más que el año 2016. Las ensambladoras como por ejemplo AYMESA ensambló 6.389 unidades de la marca Kia, lo que representa un 39.1% más que el 2016. La empresa OMNIBUS BB ensambló 31.846 unidades de la marca Chevrolet y Suzuki, es decir tuvo un crecimiento del 43.5%. Con respecto a la empresa CIAUTO, ensambladora de Great Wall y Zoyte, su producción fue de 4.020 unidades, duplicando su valor de producción con respecto al año 2016. A lo largo del año 2017 ingreso al mercado de ensambladoras dos nuevas empresas, FISUM y ARMACAR, con una producción de 900 y 84 unidades respectivamente.

3.12 Producción Mensual de Vehículos (2015-2018)

La cantidad de producción mensual de vehículos determina la capacidad de la industria nacional para abastecer el mercado y competir con las importaciones.

3.14.1 Cifras de Mercado

En la figura se detalla la venta de vehículos por cada segmento:

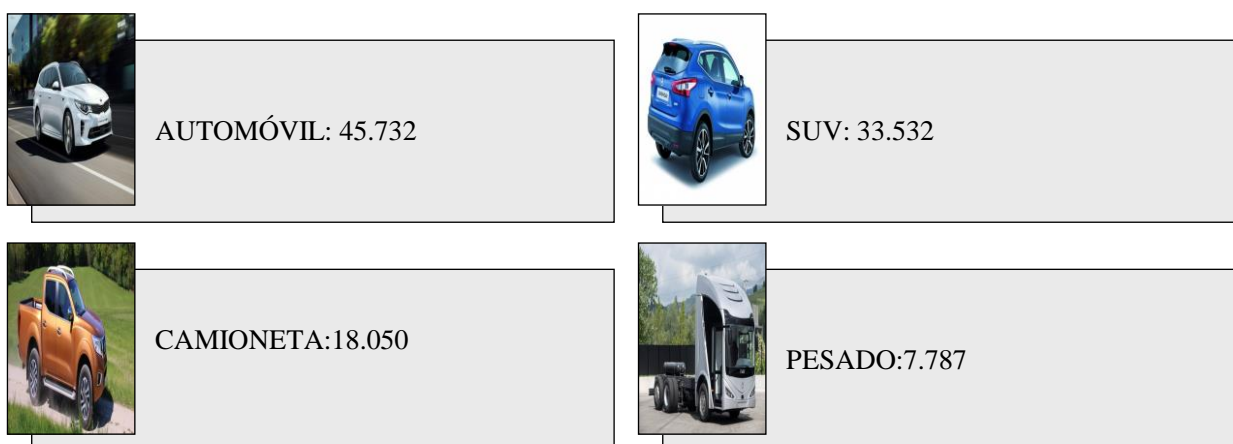


Figura 12. Venta de Vehículos
Fuente: Anuario CINA E (2018)

En el año 2017 se vendieron un total de 105.101 vehículos, esta cantidad fue equivalente al 40.7% más que el año 2016. El 38% de total del mercado fueron vehículos ensamblados, lo que representa el 11,8% menos del mercado en relación con el año 2016. Las marcas que tuvieron mayor participación en el mercado en el año 2017 fueron: Chevrolet (34.8%), Kia (16.8%), Hyundai (8.5%), Great Wall (6.4%), y por último la marca Suzuki (4.9%). Todas estas marcas suman un total del 71.4% del sector automotriz.

Dentro de la venta de vehículos los más representativos dentro del total del mercado son: los automóviles con el 43.5%, el SUV con el 31.9%, las camionetas con el 17.2% y en último lugar los transportes pesados o especiales con el 7.4%.

Tabla 9.
Ventas 2018

UNIDADES	AÑO-MES
7.603	2017/ABR
7.543	2017/MAY
9.066	2017/JUN
9.512	2017/JUL
9.382	2017/AGO
9.241	2017/SEP
9.361	2017/OCT
11.567	2017/NOV
12.409	2017/DIC
10.578	2018/ENE
10.117	2018/FEB
11.413	2018/MAR
11.555	2018/ABR
12.027	2018/MAY
12.590	2018/JUN
11.699	2018/JUL
11.736	2018/AGO
10.762	2018/SEP
11.690	2018/OCT

Fuente: AEADE (2018)

La venta de vehículos durante el primer semestre del año 2018 fue de 68.280 unidades, en lo que respecta a tipo de vehículos se destacó la demanda que se produjo en los SUV al pasar de 13.375 a 21.990 unidades lo cual representa un 59% de crecimiento.

3.14.2 Ventas por País de Origen (2015-2017)

El análisis de las ventas por país de origen determina la participación y la competencia directa que posee el mercado nacional, de esta forma se puede realizar un análisis o estudio sobre el tipo de vehículos, el tipo de ensamblaje y sus características finales con el objetivo de conocer mejor el mercado consumidor.

Tabla 10.
Ventas por País de Origen.

PAÍS	2015	2016	2017
ECUADOR	43.587	31.565	40.843
COREA DEL SUR	8.807	8.344	14.284
CHINA POPULAR	6.194	3.601	9.245
COLOMBIA	3.919	4.269	8.502
MÉXICO	3.719	1.985	7.546
JAPÓN	7.018	5.004	7.347
INDIA	671	751	3.489
TAILANDIA	1.685	1.323	2.431
ARGENTINA	195	239	2.274
ESTADOS UNIDOS	2.026	1.597	2.032
HUNGRÍA	7	10	1.461
ESPAÑA	214	267	1.068
INDONESIA	996	1.042	1.028
BRASIL	1.057	502	959
REINO UNIDO	514	561	658
ALEMANIA	761	544	550
FRANCIS	474	315	398
CANADÁ	152	176	376
ESLOVAQUIA	9	20	174
POLONIA	-	-	152

CONTINÚA 

RESTO DEL MUNDO	221	196	284
TOTAL, GENERAL	82.226	62.311	105.101

Fuente: CINA E Anuarios (2018), Registros Ventas SRI

En el año 2015 Ecuador tuvo un total de ventas de 82.226 unidades con procedencia desde varios lugares del mundo, los primeros lugares se ocuparon por Ecuador con el 53%, en segundo lugar, Corea del Sur con el 10,71% y en tercer lugar China Popular con el 7,53%. Para el año 2016 el total de unidades vendidas con varios países de procedencia disminuye en un 25%.

En el año 2017 las ventas se recuperan notablemente, con 105 101 unidades, sin embargo, los vehículos vendidos de Ecuador no mejoran sus porcentajes de participación en comparación con Corea del Sur con un 6% de participación mayor al año 2016.

Los automóviles europeos en el año 2016 representaron un 2% del mercado y en el 2017 llegaron al 4%. Otro de los mercados que ingreso al mercado fue China ya que pasaron del 5% al 9% en la participación de ventas. En el 2017 ingreso al mercado también India con un 3% y por último México paso de 3% al 7%.








Países	Ene-Ago 2017	Ene-Ago 2018
 Ecuador	26.528	26.942
 China	5.244	10.664
 Corea del Sur	9.337	10.388
 Colombia	5.107	10.226
 México	3.343	8.468
 Japón	4.297	5.632
 India	1.424	4.855
 Tailandia	1.337	3.007
 Hungría	138	2.017
 Estados Unidos	1.280	1.472

Figura 13. Origen de la Venta de Vehículos

Fuente: El Comercio

Con respecto a la venta de vehículos con origen de la Unión Europea se observa en el siguiente gráfico los datos sobre el nivel de participación:

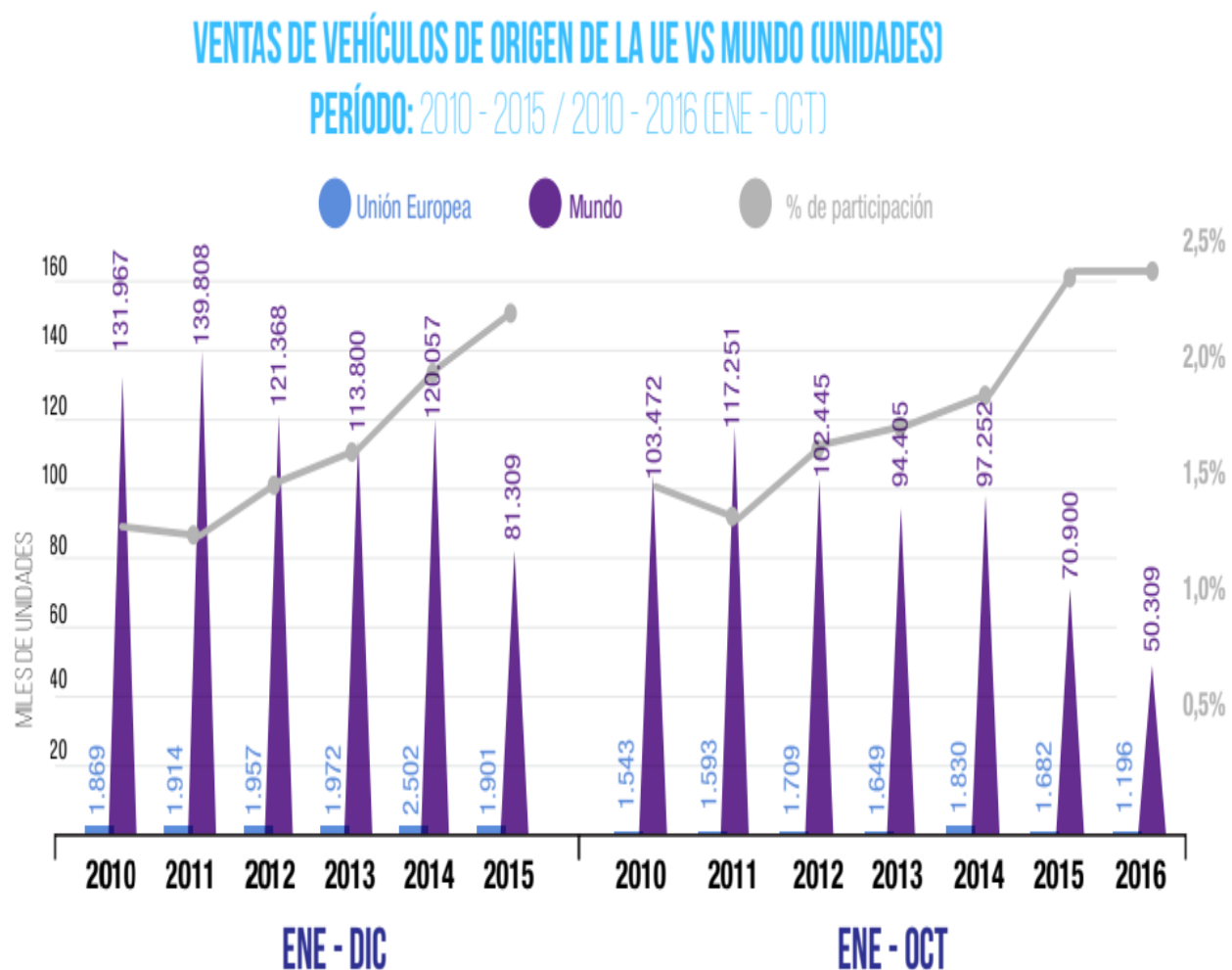


Figura 14. Venta de Vehículos de Origen de la UE VS Mundo
Fuente: AEADE (2016)

Se observa que el año 2011 se realizó el mayor porcentaje de ventas de vehículos con procedencia mundial, llegando al 2% de participación. Con respecto a la venta de vehículos desde la Unión Europea en el período 2010-2016 no ha logrado superar el 0,5% de participación.

Tabla 11.
Rango de Precios-Vehículos Automóviles..

SEGMENTO	ORIGEN	HASTA 16.000	ENTRE 16.001 Y 20.000	ENTRE 20.001 Y 26.000
AUTOMÓVILES	ENSAMBLADO	425	16.200	2.923
	IMPORTADO	7.108	13.110	2.218
	TOTAL DE UNIDADES	7.533	29.310	5.141

Fuente: CINA E Anuario (2018)

Tabla 12.
Rango de Precios Camionetas.

SEGMENTO	ORIGEN	HASTA 16.000	ENTRE 16.001 Y 20.000	ENTRE 20.001 Y 26.000	ENTRE 26.001 Y 30.000
CAMIONETAS	ENSAMBLADO	2	13	826	4.083
	IMPORTADO	273	2.171	227	2.111
	TOTAL DE UNIDADES	275	2.184	1.053	6.194

Fuente: CINA E Anuario (2018)

Tabla 13.
Rango de Precios SUV'S.

SEGMENTO	ORIGEN	HASTA 16.000	ENTRE 16.001 Y 20.000	ENTRE 20.001 Y 26.000	ENTRE 26.001 Y 30.000
SUV'S	ENSAMBLADO	3	1.455	1.148	8.453
	IMPORTADO	33	795	3.018	6.006
	TOTAL DE UNIDADES	36	2.250	4.166	14.459

Fuente: CINA E Anuario (2018)

De acuerdo con lo que se describe en la tabla, los automóviles ensamblados se adquieren en el rango de precios entre 16.000 y 20.000 dólares; los automóviles importados que se adquieren en el rango de precios entre 16.000 y 20.000 dólares. Las camionetas ensambladas que más se adquieren están en el rango de precios entre 26.000 y 30.000 dólares con un total de 9.737 unidades vendidas; las camionetas importadas se venden en el rango de precios entre 16.000 y 20.000 dólares con un

total de 8.313 unidades vendidas. El segmento de los SUV'S ensamblados e importados se encuentran en el mismo rango de precios entre 26.000 y 30.000 dólares.

Se debe tomar en consideración que los precios irán disminuyendo dentro del mercado, puesto que, se ofertarán un mayor número de vehículos con distintas funcionalidades y características que se acoplen a las necesidades del consumidor. Genaro Baldeón, presidente de la AEADE, menciona que los automóviles livianos bajarán en al menos el 13% tomando como referencia los precios que se encontraban en el mercado antes de la firma de la adhesión del acuerdo Multipartes. En el año 2016 se vendió 63.000 unidades, en el año 2017 105.077 unidades. El 68% de las unidades vendidas en el año 2017 con un precio inferior a \$30.000.

Desde el 2017 han ingresado al país 70 modelos y 12 nuevas marcas con precios más atractivos. Toyota, por ejemplo, introdujo el Toyota Yaris HB 2019, con un precio de USD 19 990. Al mismo tiempo, Casabaca, que comercializa esta marca emprendió una estrategia de financiamiento. La firma tiene una “campana de verano”, que ofrece beneficios como un crédito especial, que incluye 25% de entrada, tres meses de gracia, 66 de plazo y una tasa de interés del 14,5%, afirma la jefa de Ventas de Casabaca, Mariuxi Pérez. Otra estrategia es promocionar autos fabricados en la UE, como es el caso de Automotores y Anexos, que representa a la japonesa Nissan en el país, quienes para ser más competitivos rediseñaron SUV Qashqai, que se fabrica en la Unión Europea, junto con ello, desarrolló una estrategia comunicacional focalizada en destacar las bondades del producto y el origen, ya que el cliente ecuatoriano tiene muy buena percepción del producto europeo.

La Qashqai 2019 es un modelo que ya se encuentra a disposición del consumidor a un precio desde USD 33 990. “Ha experimentado una reducción del precio gracias a la desgravación de un 9%, que se ha trasladado al público”. Las marcas también están apostando por autos provenientes

de orígenes distintos, como Tailandia e India. La participación de los autos provenientes de esos mercados era de menos del 2% en el 2016. Ahora, el 7,3% de los vehículos que se importan tienen como origen esos países. El tratado con la UE estableció una desgravación arancelaria gradual entre 7 y 10 años para el segmento de automotores. Este año se efectuó la segunda reducción. Lo anterior ha generado una reducción de precios, que continuará. (Castillo, 2018)

3.14.3 Participación de Ventas por Provincia (Unidades)

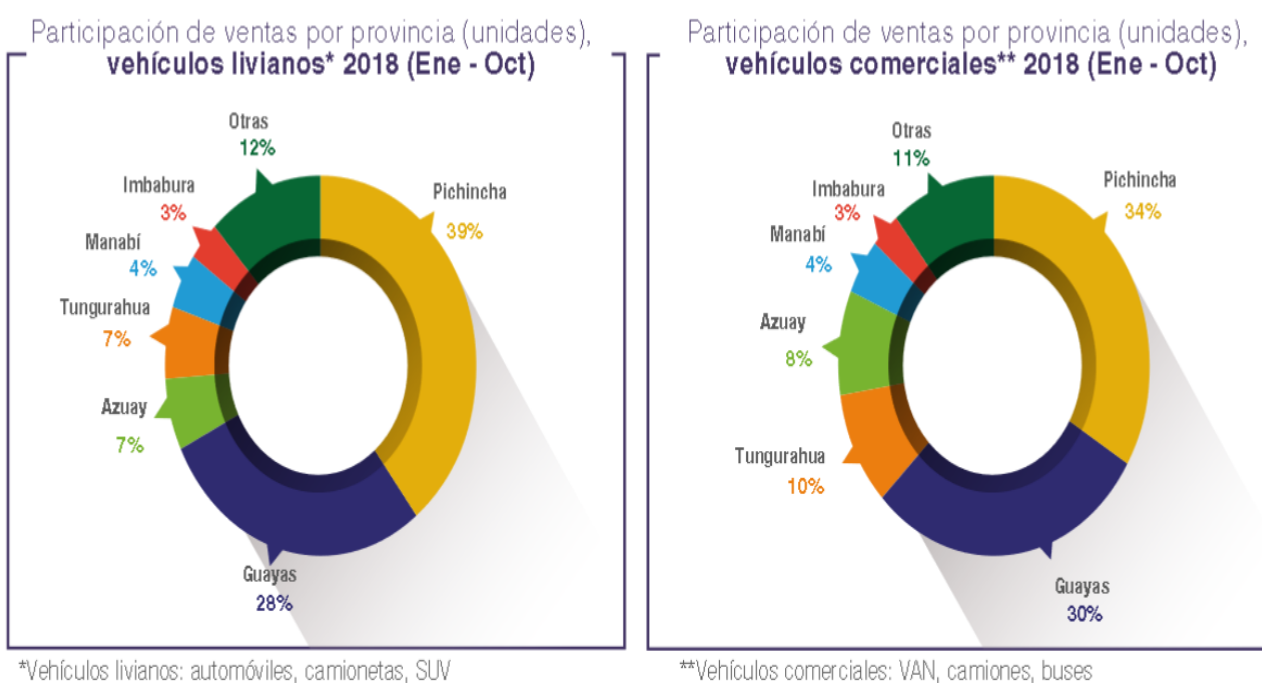


Figura 15. Participación de Ventas por Provincias
Fuente: Boletín AEADE (2018)

La participación de ventas de vehículos livianos por provincia determina que Pichincha se encuentra en primer lugar con el 39% entre enero y julio del 2018, seguido por Guayaquil con el 28% del mercado. Respecto a la venta de vehículos comerciales de igual manera lidera Pichincha con el 34% mientras que Guayaquil casi lograr estar a la par con el 30%.

3.14.4 Número de Vehículos SUV Ensamblados en Ecuador

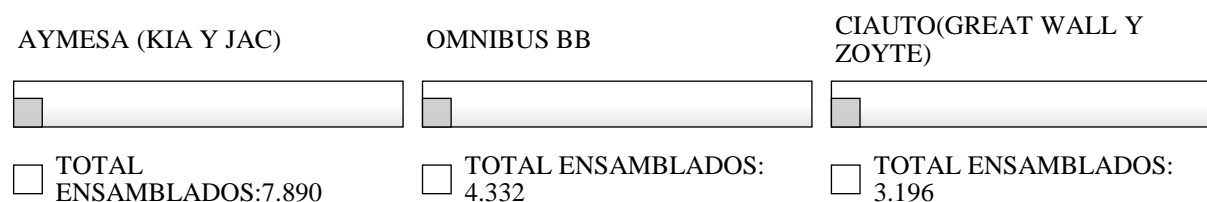


Figura 16. Vehículos Ensamblados en Ecuador
Fuente: El Universo (2018)

Kia lidera el total de unidades ensambladas entre los años 2016-2018, la empresa menciona que los vehículos que ensambla y los que se importan cumplen con la normativa internacional, es decir la carrocería es de acero de alta resistencia, lo cual contribuye a la eficiencia del combustible y mayor seguridad en caso de accidentes.

Por otra parte, Chevrolet se especializa y logra posicionarse con los modelos SUV ya que el mercado tiene mejor acogida debido a las características de comodidad, espacio y precios competitivos. La ventaja competitiva de esta empresa se basa en el desarrollo de un departamento de ingeniería que cumple con los requisitos técnicos y comerciales.

CIAUTO tiene una planta de producción en Tungurahua, la auto estrella de esta empresa, SUV, tienen una gran participación en el mercado, por su utilidad en la ciudad y en el campo, luego de la eliminación de los cupos de importación, los precios de este vehículo disminuyeron de \$45.543 en el 2016 a \$43.167 en el año 2017.



Figura 17. Participación de las Ensambladoras
Fuente: CINA E Anuario (2018)

AYMESA ensambló 6.389 unidades de la marca Kia, la empresa OMNIBUS BB ensambló 31.846 unidades de la marca Suzuki y Chevrolet; CIAUTO, encargada de ensamblar Great Wall y Zoyte, produjeron 4.020 unidades el doble de las unidades registradas en el 2016. Finalmente, la empresa FISUM ensambló 900 unidades de la marca Volkswagen y la ensambladora ARMACAR un total de 84 unidades de la marca Jac, estas empresas iniciaron sus actividades entre el primer y cuarto trimestre respectivamente (Camara de la Industria Automotriz Ecuatoriana, 2018).

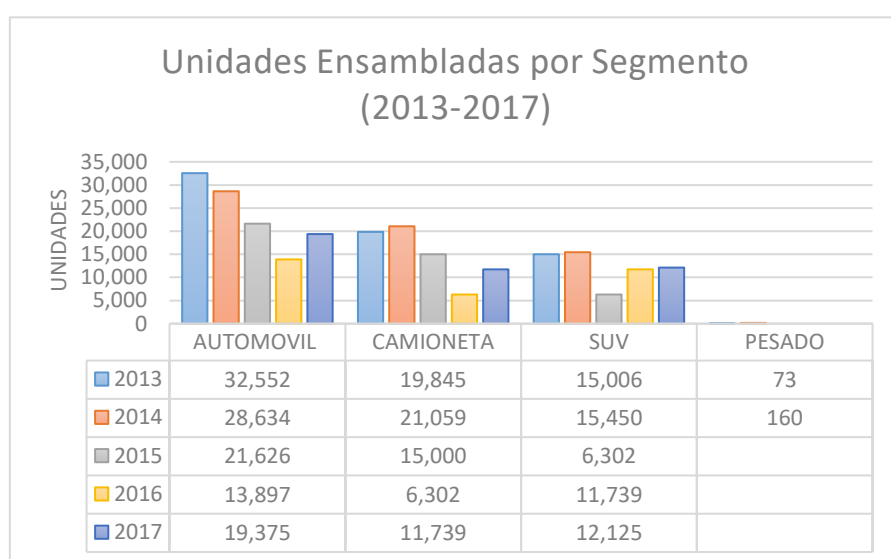


Figura 18. Unidades Ensambladas por Segmento
Fuente: CINAIE

Según datos de la CINAIE hasta agosto del 2018, las ensambladoras lograron posicionar 26.942 vehículos en el mercado, el 1,5% más que el año 2017, sin embargo, es un incremento que no se puede comparar con el 50% que representó el automóvil extranjero. El escenario del sector automotriz se ve con mayores posibilidades y oportunidades para las importaciones inclusive para las propias ensambladoras de vehículos. El 80% de la oferta de General Motors provenía de la producción nacional, actualmente ese porcentaje disminuyó al 55%, de igual forma CIAUTO que redujo su fabricación del 90% al 60%.

Esta situación, ha llevado a que algunos modelos como el Sail II o el Grand Vitara ya no se ensamblen en el país y sean reemplazados por nuevos modelos importados. La importación de automóviles armados no solo afecta a las ensambladoras, sino también al sector de autopartes, que en año 2018 disminuyó la demanda de partes y piezas de vehículos en 20%.

El sector automotriz se compone de las importaciones, exportaciones, producción y ventas, cifras que determinan el nivel de participación de cada uno de los agentes.



Figura 19. Aspectos Generales
Fuente: Boletín AEADE (2018)

Con lo que refiere a las importaciones, 75.800 unidades provinieron del exterior en el período de enero a septiembre del 2018; mientras que en las exportaciones 868 unidades exportadas desde enero a septiembre del 2018.

Como menciona Jonathan Salazar (2018):

El mercado de vehículos livianos está dominado por Chevrolet con un 41% de ventas, KIA con una participación del 21% y en último lugar Hyundai con un 8%. El resto del mercado

se reparte de la siguiente manera: Great Wall (5%), Toyota (5%), Nissan (5%), Renault (3%), Mazda (3%), Ford (3%) y otras marcas reúnen el restante 6%. En los vehículos comerciales la marca dominante es Hino, con el 31% de participación en el mercado, seguido por Chevrolet con el 23%.

3.15 Importación de Vehículos

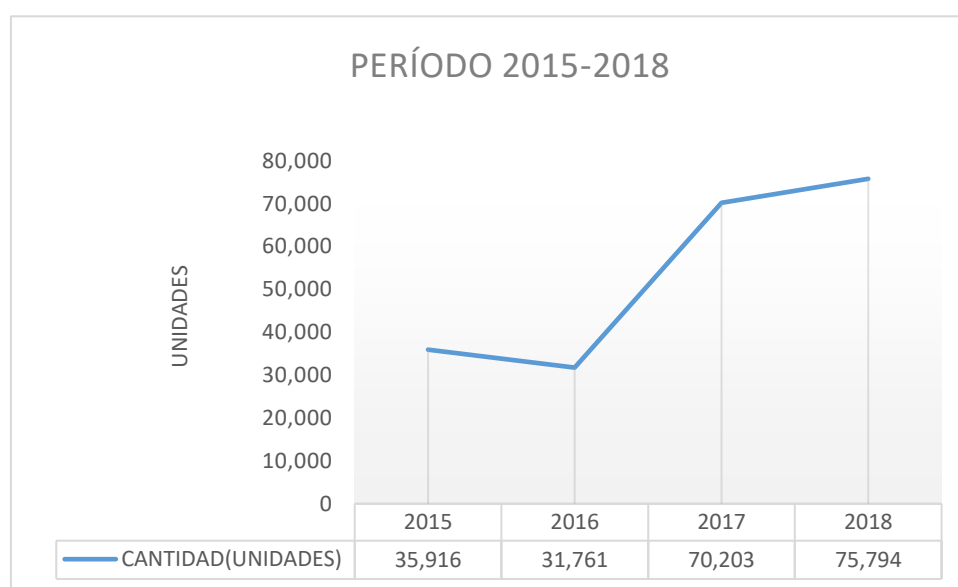


Figura 20. Importación Mensual de Vehículos
Fuente: Boletín AEADE (2018)

De acuerdo con la figura 20, en el año 2017 se importaron 70.203 unidades armadas que comprenden el segmento de automóviles, SUV, camionetas, transporte de pasajeros, carga y pesados. Alrededor de enero y abril del 2018, el sector automotriz logró vender 42 759 unidades, lo que significa 17 052 unidades más que los mismos meses en el año 2017. El 68,1% correspondió a vehículos importados. Una de las principales razones para que este fenómeno se diera fue la eliminación de los cupos para la importación (González, 2018).

Sin embargo, la industria automotriz señala que aún no ha podido alcanzar los niveles del 2011 cuando se logró comercializar 141 154 vehículos. En el 2017, ingresaron al mercado automotriz 15 nuevos modelos de la Unión Europea. La importación de autos logró aumentar las actividades comerciales y económicas en el puerto de Manta.

La importación de vehículos livianos que ingresaban al mercado con el 35% de arancel, disminuyó a 30,63% el año 2017 y para el año 2018 tendrá una desgravación hasta el 26.25%.

Tabla 14.
Unidades Importadas (2010-2017).

TIPO DE VEHICULO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
AUTOMÓVIL	38.108	36.759	24.584	33.264	31.710	16.078	18.401	47.619
CAMIÓN	6.486	7.038	8.173	14.999	9.956	8.129	3.143	4.111
CAMPERO (4*4)	3.819	3.205	2.618	4.106	4.549	2.360	2.502	3.906
CAMIONETA	12.601	7.564	6.879	6.432	5.386	2.893	2.230	6.272
HÍBRIDO	-	-	-	-	-	760	1.254	3.602
CHASIS BUS	982	928	660	1.484	1.059	1.491	1.124	1.551
FURGONETA	1.082	993	736	2.239	2.603	1.848	1.011	607
BUS	182	281	241	1.002	921	1.176	897	847
ELÉCTRICO	-	-	-	-	-	18	425	117
TRACTOCAMIÓN	1.001	1.937	1.002	1.708	1.630	803	101	157
VEH.ESPECIAL	118	169	174	263	150	128	48	71
TOTAL, GENERAL	64.379	58.874	45.067	65.497	57.964	35.684	31.136	68.860

Fuente: CINA E Anuario (2018)

La progresiva eliminación de las salvaguardias y el desmontaje de los cupos para la importación dieron apertura al ingreso de una mayor oferta de modelos y precios más accesibles. En el año 2017 el segmento de automóviles lideró la lista de importaciones con 47.619 unidades, en segundo lugar, los camiones con 4.111 unidades, y en último lugar los camperos 4*4 con 3.906 unidades.

Tabla 15.
Importación por País de Origen.

PAÍS /AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
COREA DEL SUR	21.207	16.830	11.942	15.588	13.086	8.928	9.568	14.714
CHINA	3.928	9.057	5.766	13.188	7.708	4.595	3.977	10.932
MÉXICO	6.118	4.638	2.659	7.799	7.489	3.211	1.413	8.966
COLOMBIA	11.624	9.645	6.721	5.736	6.440	3.743	5.143	8.118
TOTAL, GENERAL	64.379	58.874	45.067	65.497	57.964	35.684	31.136	68.860

Fuente: CINAIE Anuario (2018)

Corea del Sur es el principal origen de las importaciones de vehículos con 14.714 unidades que representan el 21.4% del total, en segundo lugar, se encuentra China con 10.932 unidades es decir el 15.9%, México con 8.966 el 13%, Colombia con 8.118 unidades que representan el 11,8% y por último Japón con 6.532 que representa el 9,5%.

El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea entró en vigor en el año 2017, juntamente con la eliminación de los cupos de importación, sin embargo, aunque Europa no se encuentra entre los principales orígenes de importación de vehículos, el crecimiento que se ha mostrado en los últimos meses ha sido significativo y muestra una gran proyección, ya que en el año 2016 se importaron 1.780 unidades (5,7% del total), en el año 2017 se importó 4.657 unidades que representa el 6,8% del total.

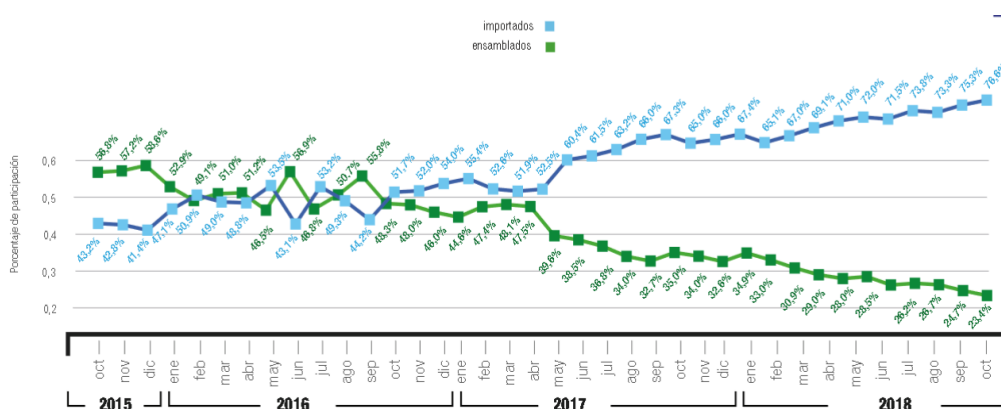


Figura 21. Participación de Vehículos Importados VS Ensamblados
Fuente: Boletín AEADE (2018)

Las ventas de autos ensamblados nacionalmente no crecen al mismo ritmo que los autos importados. En los cuatro primeros meses, la participación en ventas de los vehículos importados aumentó en 15 puntos en relación con el mismo periodo en el año 2017, por otro lado, las ensambladoras disminuyeron su participación. David Molina, presidente de la Cámara de la Industria Automotriz, señaló que hace falta una política industrial que les permita competir con la importación de vehículos.

Esto significa la implementación de una tabla arancelaria a los CKD (piezas y partes importadas), que sea inversamente proporcional al porcentaje de componente nacional, esto se refiera a que mientras se incremente el contenido local se debería disminuir el arancel para los CKD (15%) (González, 2018).

3.16 Exportación de Vehículos

Tabla 16.
Exportaciones de Vehículos

MESES/AÑOS	2015	2016	2017	2018
ENERO	340	74	0	32
FEBRERO	405	16	0	45
MARZO	325	119	30	187
ABRIL	255	76	25	165
MAYO	460	105	90	108
JUNIO	275	75	0	63
JULIO	260	74	0	135
AGOSTO	340	45	135	30
SEPTIEMBRE	120	45	75	103
OCTUBRE	179	15	90	-
NOVIEMBRE	210	27	105	-
DICIEMBRE	105	45	90	-
	3.274	716	640	868

Fuente: Boletín AEADE (2018)

En el año 2017 la exportación de vehículos fue de 640 unidades una cantidad baja comparándolo con las 716 unidades que se exportaron en el 2016, sin embargo, en el año 2018 se exportaron 868 unidades, como consecuencia de la aplicación de varios planes de exportación al mercado colombiano; el mercado venezolano siempre fue un mercado potencial para Ecuador sin embargo debido a la situación económica actual es un mercado cerrado.

3.16.1 Unidades Exportadas por Ensambladoras (2010-2017)

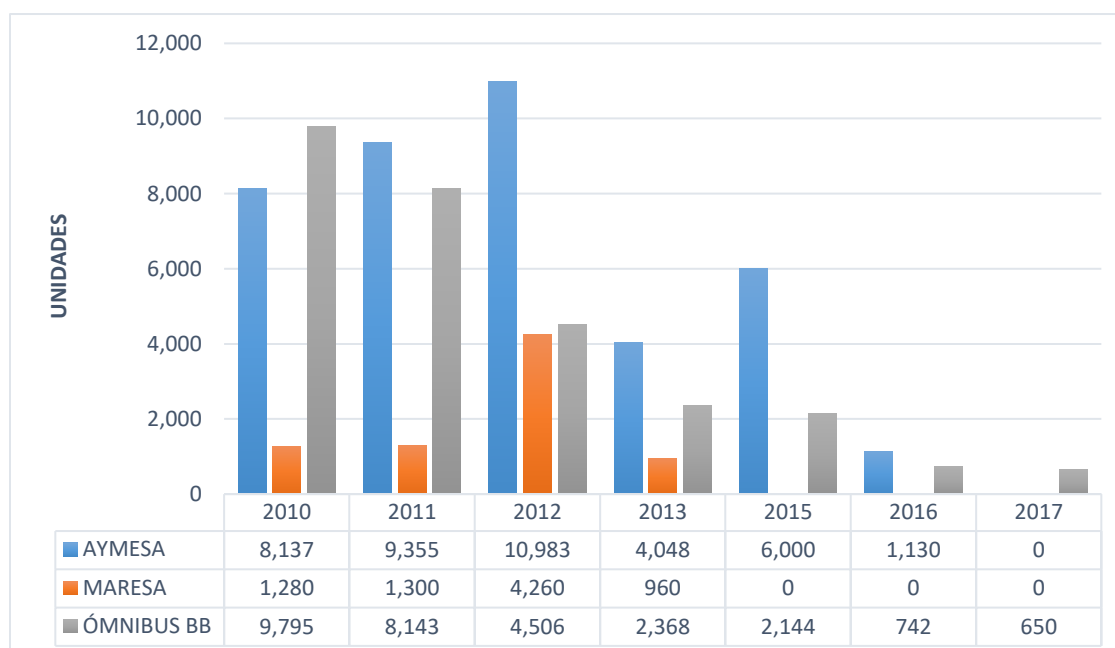


Figura 22. Exportación por Ensambladora
Fuente: CINA E Anuario (2018)

La empresa que lidera la exportación de vehículos es Ómnibus BB ya que en el año 2017 logró exportar alrededor de 650 unidades, frente a Maresa y Aymesa que no han logrado influir en las exportaciones del sector automotriz.

En 2017, el Ministerio de la Producción emitió el acuerdo 17131 que obliga a los ensambladores a incluir un 19% de piezas locales en los vehículos armados en el país, para lo cual dio un plazo de 3 años. Ante ello, la empresa decidió implementar un plan de localización en Ecuador de piezas y

partes claves para la manufactura de las camionetas como son: llantas, rines, radios, sellantes, travesaños, asientos, componentes de la tubería de escape, vidrios, baterías, entre otras piezas.

3.17 Tributos Empresas Importadoras y Ensambladoras

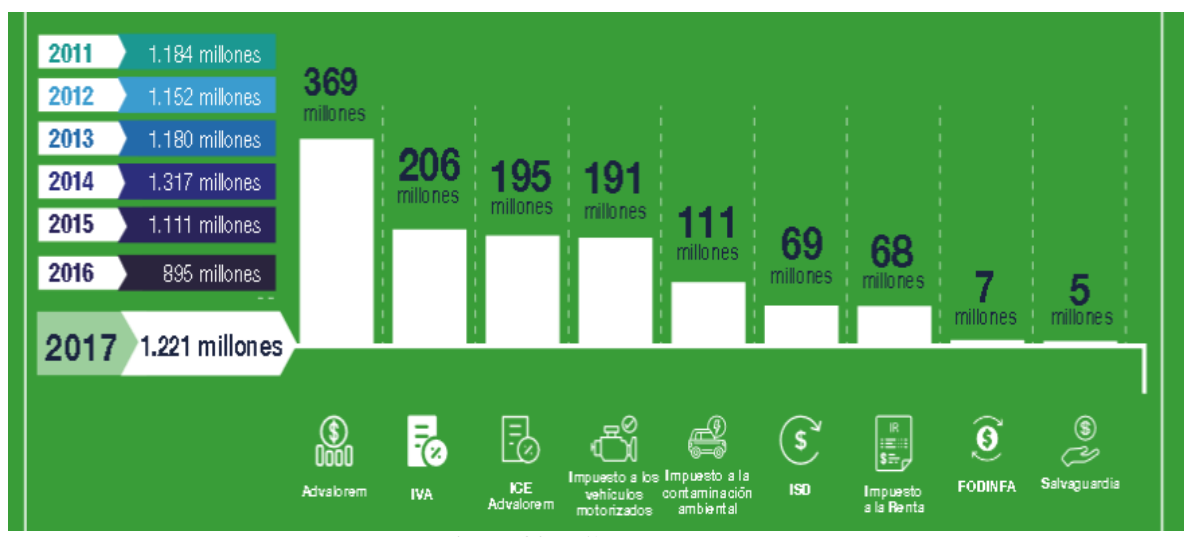


Figura 23. Tributos Empresas
Fuente Boletín AEADE (2018)

El precio de venta al público de un vehículo importado se compone de varios rubros, entre ellos el 39 y 49% corresponde a tributos al comercio exterior, de acuerdo con los datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. Un vehículo está gravado con cinco tributos (impuestos y aranceles) en el país, hasta su compraventa. El primer impuesto que se cancela es el arancel de las mercancías (Ad Valorem) que es el 35% y 40% sobre la base imponible aduanera, esto abarca el costo de la mercancía, el flete y el seguro de acuerdo con el tipo de vehículo.

El Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) es el 0,5% sobre la base imponible aduanera, también se paga el impuesto a la salida de divisas (ISD), este proceso se debe cumplir el mismo día que se realiza la nacionalización. Posterior a ello, se cancela el impuesto a los consumos especiales (ICE) que esta entre el 5% y 35%, dependiendo del precio del automotor y en último

lugar se paga el impuesto al valor agregado 12%. Todos estos tributos tienen influencia en los precios de venta de los vehículos que varían de acuerdo con los modelos y al valor del vehículo. El presidente de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana sugiere que se deberían realizar una evaluación de la carga tributaria lo que daría oportunidad a la adquisición de nuevos vehículos. En el 2017 el valor recaudado fue de \$1.221 millones sin embargo para este año disminuirá significativamente ya que no se considerarán las salvaguardias que generaban un valor aproximado de 5 millones de dólares (Heredia, 2017).

3.18 Requisitos de Importación para Vehículos al Ecuador

Las personas naturales y/o jurídicas que estén registradas en el sistema ECUAPASS pueden importar vehículos. Se puede únicamente importar vehículos nuevos de cualquier modelo o marca, la importación debe ser de un vehículo del mismo año, o del año entrante. Los requisitos de importación son los siguientes:



Figura 24. Requisitos
Fuente: Ecuadorec

3.19 Exportación de Autopartes

En el año 2016, el valor FOB en las exportaciones de autopartes fue de 107.450.999 millones de dólares entre las autopartes que más se exportaron fueron los neumáticos con \$48.340.665 lo que representa el 44,98% del total, en segundo lugar, el rastreo satelital con \$42.171.804 lo que

representa el 39,24%, en último lugar las baterías y sus partes con un valor FOB de 13.323.172 millones de dólares (12,39%).

En el año 2017 el valor total de las exportaciones de autopartes fue de 101.559.879 millones de dólares (Valor FOB), durante este año se exportaron las mismas autopartes sin embargo disminuyeron los respectivos valores; los neumáticos con un valor FOB de 47.471.748 millones de dólares, el rastreo satelital con 40.835.792 millones de dólares y en último lugar baterías y sus partes con 11.243.916 millones de dólares (Valor FOB).



Figura 25. Exportaciones septiembre 2018

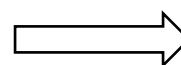
En el año 2018 los neumáticos lideraron el mercado de exportaciones con \$3.657.588,13 lo cual representa el 73,3%, seguido de las baterías y sus partes con \$711.868,13 lo que representa el 14,3%, y en tercer lugar las transmisiones cardíacas con \$148.835,41 lo cual representa el 3% del total de las exportaciones.

3.20 Importación de Autopartes

Tabla 17.*Importación de Autopartes (Valor USD CIF).*

Productos	Importaciones	
	VALOR USD CIF 2016	VALOR USD CIF 2017
Neumáticos	100.817.165	155.691.147
Rastreo Satelital	10.681.301	23.754.714
Baterías y sus Partes	20.679.245	27.256.503
Transmisiones Cardánicas	6.022.803	7.840.979
Asientos Utilizados en vehículos automóviles	1.466.994	713.163
Otras autopartes	11.148.692	12.518.274
Cajas de cambio y sus partes	10.662.478	13.881.785
Ballestas y sus hojas	1.196.996	1.416.644
Radios	4.699.639	10.159.234
Sistemas de Suspensión	29.133.242	35.521.762
Frenos y sus Partes	29.870.881	35.406.423
Radiadores y sus Partes	9.439.635	11.262.848
Trenes de Rodamiento de Oruga y sus Partes	4.086.548	6.170.359
Parachoques (Paragolpes, Defensas)	8.283.491	9.617.359
Ejes y sus Partes	12.014.500	17.262.035
Guardafangos, Cubiertas de motor, puertas y sus partes	13.098.199	12.300.677
Tanques para carburante	331.634	679.816
Bastidores de Chasis y sus partes	1.709.103	2.169.448
Las demás partes y accesorios de carrocería	9.892.506	12.519.052
Embragues y sus partes	24.478.050	31.033.439
Sistemas de dirección y sus partes	11.793.245	14.406.825
Ruedas y sus partes y accesorios	14.105.217	24.793.251
Vidrios para vehículos	5.271.659	5.760.060
Silenciadores, Tubos de escape y sus partes	2.132.200	3.392.485
Volantes, Columnas y cajas de dirección	2.839.317	3.929.715
Techos	1.461.995	2.117.992
Rejillas delanteras (Persianas, Parrillas)	2.031.824	2.266.762
Carrocerías de vehículos	4.578.516	5.754.932

CONTINÚA



Tableros de instrumentos	304.966	345.452
Airbags, sus partes	3.459.307	3.231.136
Cinturones	724.953	589.705
TOTAL GENERAL	358.416.297	494.763.943

Fuente: CINA E Boletín Autopartes

Con respecto a las importaciones en el año 2016, las autopartes más importadas fueron los neumáticos, frenos y sus partes y los sistemas de suspensión. Los neumáticos fueron el 28,12% del total de las importaciones con un valor CIF de \$100.817.165; los frenos y sus partes correspondían al 8,33% de las importaciones con un valor CIF de \$29.870.881 posteriormente los sistemas de suspensión casi de la mano con los frenos representan el 8,12% del total de las importaciones con un valor CIF de \$29.133.242. El total de las importaciones en el año 2016 fue de \$358.416.297 (Valor CIF).

En el año 2017, se incrementan las importaciones con un valor total de \$494.763.943 (Valor CIF), sin embargo, se mantienen las principales autopartes que se importaban en el año 2016. El valor CIF de los neumáticos fue de \$155.691.147 es decir el 31,46% de las importaciones; los sistemas de suspensión con un valor CIF de \$35.521.762 correspondiendo al 7,17% del total de las importaciones, y en tercer lugar los frenos y sus partes con un valor CIF de \$35.406.423 (7,15%).

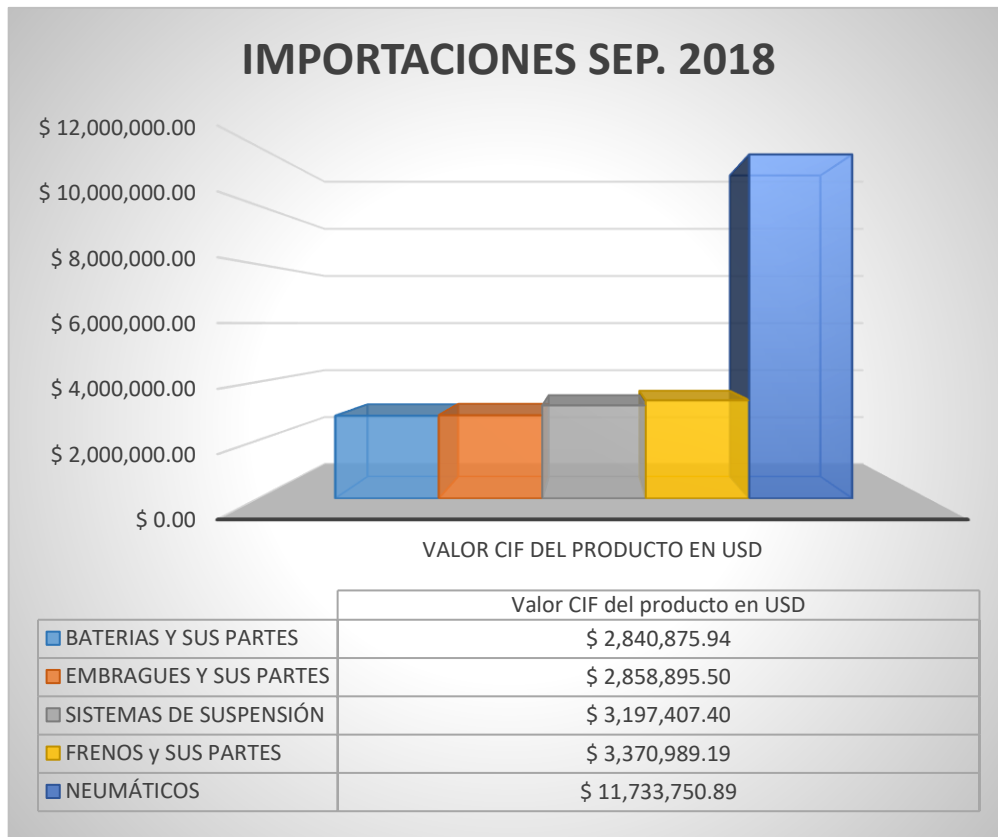


Figura 26. Importaciones Autopartes

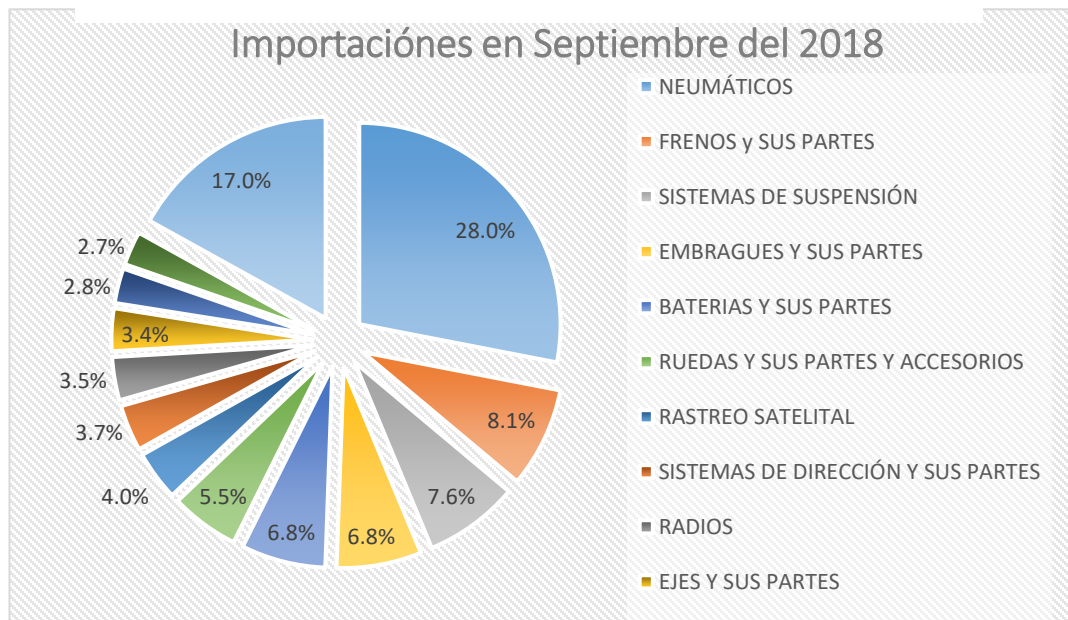


Figura 27. Composición de las Importaciones

En el año 2018 en el mes de septiembre, el 28% del total de las importaciones fueron de neumáticos, el 8,1% representó a los frenos y sus partes seguido por los sistemas de suspensión con el 7,6%. A la par los embragues y sus partes y las baterías y sus partes representaron el 6,8% del total de las importaciones. Las ruedas y sus partes y accesorios con el 5,5% del total de las importaciones de autopartes.

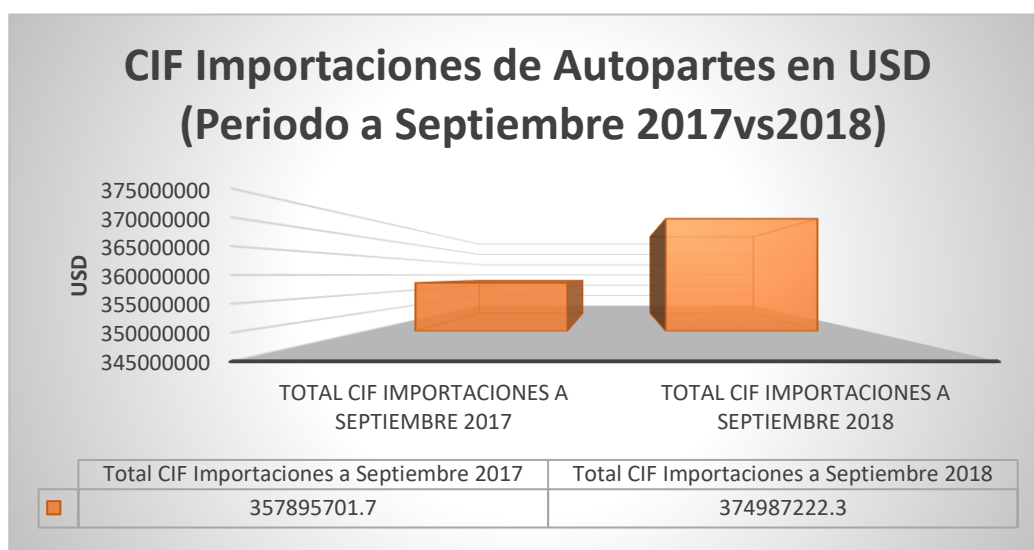


Figura 28. CIF Importaciones Autopartes

Con respecto a las importaciones de autopartes en septiembre del 2018 se incrementaron a \$37.498.722.23 (Valor CIF), sin embargo, los empresarios piden a las autoridades que se elimine o se disminuya el 15% de aranceles que se imponen a la importación de autopartes lo que permitirá que el sector pueda crecer y a su vez ensamblar con mayores ventajas competitivas.

3.20 Aranceles en la Importación de Auto Partes

La industria automotriz ecuatoriana paga el 15% de arancel en la importación de auto partes para el ensamblaje de vehículos, sin embargo, este escenario para la industria automotriz no resulta alentador ya que existen vehículos que ingresan al país con 0% del arancel, con la firma del acuerdo

Multipartes con la Unión Europea, la industria deberá crear estrategias que le permitan ser competitivos en el mercado.

El mercado automotriz en el año 2016 vendió 62 mil 311 unidades y en el año 2017 105 mil 101 unidades sin embargo la participación de vehículos ecuatorianos disminuye y pierde participación en el mercado, estas cifras indican que en el año 2016 tuvo un porcentaje de 51% y al siguiente disminuyó al 39%, lo que significa que la industria perdió 12 puntos de participación en el mercado.



Figura 29. Proyección con Política Automotriz
Fuente: El Tiempo



Figura 30. Proyección con Política Automotriz
Fuente: El Tiempo

Las gráficas demuestran que la industria automotriz nacional necesita una política industrial que colabore con su desarrollo, para evitar la pérdida de participación en el mercado hasta llegar al 27,3%, ya que la industria estaría controlada por el mercado europeo e inclusive de distintas partes del mundo.

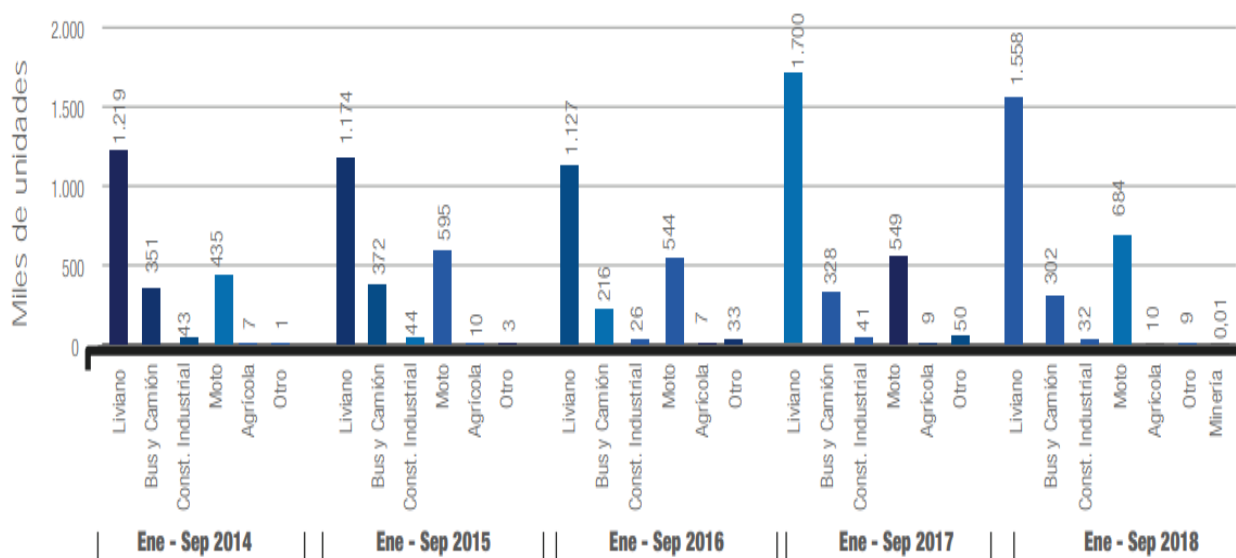


Figura 31. Importaciones de Neumáticos
Fuente: AEADE (2018)

En el periodo enero-septiembre en los años 2014-2018 la importación de neumáticos para autos livianos encabeza la lista con 1.219 unidades, 1.174 unidades, 1.127 unidades, 1.700 unidades y 1.558 unidades respectivamente; en segundo lugar, se da la importación para neumáticos de motos y finalmente para los buses y camiones.

Tabla 18.
Importación de Baterías.

		IMPORTACIONES 2016			IMPORTACIONES 2017		
		Valores Acumulados			Valores Acumulados		
Subpartida	Descripción	Valor FOB USD	Peso en Kg.	Unidad	Valor FOB en USD	Peso en Kilogramos	Unidad
8507.20.00	Baterías para vehículos	4.385.067	967.321	206.694	5.683.021	1.125.073	165.399

Fuente: AEADE

Las importaciones en el año 2016 tuvieron un valor FOB de \$14.202.716, importando al país 696.708 unidades; en el año 2017 la importación de baterías aumenta a 834.906 unidades con un Valor FOB de \$20.601.276.

Tabla 19.
Participación de Baterías por Origen y Destino.

Participación de Baterías por Origen y Destino (2017)			
Participación Exportaciones		Participación Importaciones	
CHILE	39,90%	COLOMBIA	46,90%
REP.DOMINICANA	29,70%	CHINA	22,10%
COLOMBIA	19,10%	ESTADOS UNIDOS	11,50%
PUERTO RICO	3,70%	ALEMANIA	4,80%
PERÚ	2,30%	PERÚ	2,90%
RESTO DEL MUNDO	5,30%	RESTO DEL MUNDO	11,80%

El país al que más se exporta es Chile con el 39.90%, seguido de República Dominicana con el 29,70% y posteriormente Colombia con el 19,10%. En cuanto a la participación de las importaciones Colombia se encuentra en primer lugar con el 46,90%, seguido de China con el 22,10% y finalmente Estados Unidos con el 11,50%.

3.21 Autopartes

Tabla 20.*Importación de Volantes. (8708.94.00).*

AÑO	CANTIDAD (UNIDADES)	VALOR CIF
2014	35	5775,07
2015	2320	166275,25
2016	1619	143497,3
2017	2227	242812,54
2018	1735	183282,31

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La importación de volantes tuvo mayor demanda en el año 2017 importando 2227 unidades con un valor CIF de 242812,54 millones de dólares, desde varios países miembros de la Unión Europea. En el año 2018 la cifra de importación de distintos lugares del mundo fue de 83 562 unidades con un valor CIF de 13020388,79 millones de dólares; comparándolo con las importaciones desde la Unión Europea en el año 2018 se importaron 1735 unidades, es decir representa el 2,08 %.

Tabla 21.*Importación de Parachoques. (8708.10.00).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	287	13282,41
2015	4449	189619,78
2016	2626	147003,59
2017	4319	233571,94
2018	3838	198262,17

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el período 2014-2018, la mayor demanda de importación fue en el año 2015, con una cantidad total de 4449 unidades desde España, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Francia, Alemania, Austria y Bélgica dando como resultado un valor CIF de 189619,78 dólares. En el año 2017 la demanda fue de 4319, sin embargo, para el año 2018 disminuye la demanda en un 11,14%.

Tabla 22.*Importación de Cinturones. (8708.21.00).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	11	5232,75
2015	268	32934,20
2016	145	15074,57
2017	188	23720,57
2018	214	13459,70

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el año 2015 se importaron 268 unidades con un valor CIF de \$32934,20 desde Rumania, España, Alemania, Hungría, Francia, Polonia, Italia, Suecia y Países Bajos; en segundo lugar, el año 2018 con 214 unidades importadas y un valor CIF de 13459,7 dólares. La importación de cinturones podría tener una variación o inclinación de crecimiento positivo ya que se comenzará con el control de seguridad, y se sancionará a los ciudadanos que incumplan con el art. 390 numeral 10 del Código Orgánico Integral. La sanción consiste en \$57,9 y la reducción de 4,5 puntos en la licencia.

Tabla 23.*Importación de Techos. (8708.29.10).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	26	5423,3
2015	1319	475669,82
2016	1328	341012,75
2017	1380	658105,01
2018	847	284336,61

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La mayor importación de techos se dio en el año 2017 con un total de unidades de 1380, sin embargo, como se puede observar en los datos para el año 2018 disminuye en el 38,62%.

Tabla 24.*Importación de Guardafangos. (8708.29.20).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	488	43447,05
2015	18684	538420,31
2016	6462	352210,94
2017	8738	562394,94
2018	7488	477516,35

Fuente: PUDELECO Editores S.A

En el año 2015 desde Alemania, Francia, Eslovaquia, Italia, Rumania, Portugal, República Checa, Hungría, Países Bajos, Polonia y España se importaron 18684 unidades con un valor CIF de 538420,31 dólares, en segundo lugar, se encuentra el año 2017 con una demanda total de 8738 unidades, tomando como referencia este año se puede determinar que para el año 2018 las demandas de los guardafangos disminuyeron en un 14,31%.

En el año 2018 se importó un total de 436 527 unidades desde distintas partes del mundo, mientras que las importaciones desde la Unión europea fueron de 7488 lo cual representa el 0,17% de la demanda total.

Tabla 25.*Importación de Rejillas Delanteras. (8708.29.30).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	128	4184,50
2015	3883	93993,06
2016	1567	58462,73
2017	1444	83698,66
2018	1315	77085

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

Durante el periodo 2014-2018 la mayor demanda de rejillas delanteras fue en el año 2015 con un total de 3883 unidades, sumando un valor CIF de \$93 993.06 desde países como Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Rumania, Polonia y República Checa. Por otro lado, en el año

2018 las importaciones desde varios lugares del mundo fueron de 511 935 unidades con un valor CIF de \$8 227 687,39 es decir que la demanda de la Unión Europea representa el 0,26%.

Tabla 26.

Importación de Frenos (8708.30.10).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	2120	52738,68
2015	22378	577161,26
2016	20776	577761,86
2017	28997	824769,91
2018	18227	414106,71

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La demanda de frenos fue mayor en el año 2017 con el 31,34%, en segundo lugar, el año 2015 con el 24,19% y en tercer lugar el año 2018 con el 19,70%. En el año 2018 las importaciones disminuyeron en 11,64%.

Tabla 27.

Importación de Airbags (8708.95.00).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	9	3053,86
2015	237	63407,1
2016	189	58943,53
2017	349	84678,33
2018	186	43514,37

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La demanda total de las bolsas inflables en el periodo 2014-2018 fue de 970 unidades; se puede observar que en primer lugar se encuentra el año 2017 con el 35,97%, en segundo lugar, el año 2015 con el 24,43% y en tercer lugar el año 2018 con el 19,17%, es decir que en este año disminuyeron las importaciones en un 16,8%.

Tabla 28.*Importación de Asientos (8714.10.10).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	2	78,52
2015	30	2206,13
2016	14	788,35
2017	28	2496,34
2018	35	2749,64

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La mayor demanda de asientos fue en el año 2018 con una cantidad de 35 unidades y un valor FOB de 2749,64, esto represento el 32,11% de las importaciones del periodo 2014-2018; en segundo lugar, se encuentra el año 2015 con el 27,52% y en tercer lugar se encuentra el año 2014 con apenas el 1,83%. Como se puede observar la información del cuadro los países miembros de la Unión europea de los cuales se importa son Italia, España, Austria y Francia.

Tabla 29.*Importación de Tableros. (8708.29.40).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF
2014	3	304,5
2015	158	18369,93
2016	124	192667,44
2017	104	18761,45
2018	95	13486,25

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

Los años con cantidades significativas de importación fueron el año 2015 y 2016, importando 158 y 124 unidades respectivamente. Sin embargo, en el año 2018 las importaciones se reducen en un 8,65%.

Tabla 30.*Importación de Vidrios. (8708.29.50).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF
2014	2	56,84
2015	299	18373,14
2016	78	12700,21
2017	151	16618,65
2018	117	11695,47

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La importación de vidrios en el año 2015 tuvo la mayor demanda en el periodo 2014-2018, representando el 46,21% del total de todas las importaciones, desde Alemania, Francia, Polonia, Países Bajos, República Checa y Hungría. En el año 2018 el total de las importaciones mundiales fueron de 154 712 unidades con respecto a las importaciones en el mismo año desde la Unión Europea representa el 0,08%.

Tabla 31.*Importación de Tambores. (8708.30.21).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF
2014	100	998,03
2015	1812	91765,35
2016	2200	147054,28
2017	2694	185491,06
2018	800	37600,66

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

El total de importaciones de tambores en el periodo 2014-2018 fue de 7606 unidades, el 35,41% corresponde al año 2017 y, en segundo lugar, con el 28,92% el año 2016. En el año 2018 hubo una disminución del 29,7% en el total de unidades importadas. La cifra de importación a nivel mundial en el año 2018 fue 87 357 unidades por lo tanto las importaciones desde la Unión europea representan el 0,92%.

Tabla 32.*Importación de Sistemas Neumáticos. (8708.30.22).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF
2014	30	1903,64
2015	632	38723,34
2016	180	22688,8
2017	84	16831,91
2018	4	284,35

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el periodo 2014-2018, el año con mayor demanda fue el año 2015, importando un total de 632 unidades, en segundo lugar, el año 2016 con 180 unidades; sin embargo, para el año 2018 la importación disminuye considerablemente en un 95,24% en comparación con el año 2017.

Tabla 33.*Importación de Discos. (8708.30.25).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (UDS)
2014	791	36368,8
2015	9040	320195,98
2016	7128	222750,83
2017	6604	255825,2
2018	6861	238723,96

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el año 2015 desde Italia, Francia, Alemania, Polonia, Rumania y Suecia se importaron 9040 unidades siendo este el año con la mayor demanda de importación.

Tabla 34.*Importación de Ejes Portadores. (8708.50.21).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	51	8800,39
2015	2527	106452,86
2016	3286	132621,06
2017	3347	111293,74
2018	1361	63696,93

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el período 2014-2018 el año en el que menos se importa es el año 2014 representando apenas el 0,51% del total de las importaciones, con respecto a la mayor demanda de ejes portadores se da en el año 2017 el cual representa el 31,69%, estas importaciones se realizaron desde Alemania, Francia, Polonia, España, Suecia, Rumania, Dinamarca y los Países Bajos. Tomando como punto de referencia el año 2017, se puede observar que para el año 2018 disminuyen las importaciones en un 59.34%.

Tabla 35.

Importación de Ruedas. (8708.70.10).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	357	30208,91
2015	6471	252892,99
2016	6937	164347,43
2017	11381	233431,57
2018	4562	161551,81

Fuente: PUDELECO Editores S.A

En el año 2017 se importaron 11 381 ruedas desde España, Alemania, Suecia, Polonia, República Checa, Dinamarca, Rumania, Francia y Eslovaquia, esta cantidad represento el 38,30% del total de la demanda de ruedas. Tomando como punto de referencia la demanda del año 2017, se puede observar que en el año 2018 la demanda disminuye en un 59,92%. A nivel mundial en el año 2018 se importaron 2 728 228 unidades, observando los datos en el cuadro podemos ver que la Unión Europea representa el 0,17%.

Tabla 36.

Importación de Radiadores. (8708.91.00).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2017	8008	434343,45
2018	6324	335868,9

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el periodo 2014-2018, se encuentra en primer lugar las importaciones que se realizaron en el año 2015, representando el 31,63% del total de las importaciones, y, en segundo lugar, las importaciones del año 2017 con el 23,86%; estas importaciones se realizaron desde Polonia, Rumania, Francia, España, Dinamarca, Eslovaquia, Suecia, Bélgica, Alemania, Italia y República Checa. Para el año 2018 las importaciones disminuyen en un 21,03%.

Tabla 37.

Importación de Silenciadores. (8708.92.00).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2014	49	2975,6
2015	2015	43880,2
2016	2930	74113,96
2017	4171	72650,64
2018	2076	96476,66

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La mayor demanda de silenciadores se da en el año 2017, con una cantidad de 4171 unidades, con respecto al año 2018 se puede observar que la demanda disminuye en un 50,23%. En el año 2018 las importaciones mundiales fueron de 150 739 unidades, sin embargo, la demanda desde la Unión europea representa el 1,38%.

Tabla 38

Importación de Embragues. (8708.93.10).

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF(USD)
2014	55	11499,07
2015	3477	204737,68
2016	1055	88916,56
2017	1547	162657,76
2018	1201	145674,72

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

En el periodo 2014-2018, el 47,40% de las importaciones fue del año 2015, seguido por el año 2017 con el 21,09%. Para el año 2018 las importaciones disminuyen en un 22,17%.

Tabla 39*Importación de Sistemas Hidráulicos. (8708.30.23).*

AÑO	CANTIDADES (UNIDADES)	VALOR CIF (USD)
2015	358	32854,7
2016	892	25862,44
2017	3593	26621,09
2018	2416	21623,11

Fuente: PUDELECO Editores S.A.

La importación de los sistemas hidráulicos del año 2017 fue de 3593 unidades con un valor CIF de \$26621,09, sin embargo, para el año 2018 disminuye a 2416 unidades y se importa únicamente desde Italia. Las importaciones del bloque europeo en el año 2018 fueron de 2416 unidades mientras que a nivel mundial se importaron 708590 unidades, por lo tanto, las importaciones desde la Unión Europea representan el 0,34%.

CAPITULO IV DISCUSIÓN

El mercado automotriz muestra una tendencia de crecimiento no obstante el mercado nacional está perdiendo participación. Una de las causas de este inconveniente es que el sector automotriz carece de una política integral pública desde el año 2012 que regule la industria automotriz nacional. Este tipo de políticas lograría establecer una competencia justa en el mercado, reduciendo el pago de aranceles (15%) en las autopartes para ensamblaje y también un control para los vehículos que ingresan a Ecuador con 0% de arancel. Desde octubre del año 2017 se encuentra vigente el Acuerdo Ministerial 131 el cual menciona que hasta abril del 2019 todos los modelos que se ensamble en la industria nacional deberán tener el 16% de piezas nacionales, después de 18 meses la incorporación deberá ser del 19%, si bien esta es un forma de incentivar o impulsar a la industria nacional a mejorar su cadena productiva, la competencia es fuerte con el ingreso de productos extranjeros que tienen menores costos de producción e inclusive aranceles bajos o nulos. La importación de vehículos o piezas (autopartes) significa que las empresas ecuatorianas, tomarán la decisión de vender auto importados en lugar de ensamblar nacionalmente lo cual abarataría la mayoría de sus costos.

De acuerdo a la información obtenida sobre la producción nacional, se conoce que el sector automotriz ha disminuido la producción de vehículos en un 34,6%, esto como consecuencia del escenario en el que se desenvuelve el sector automotriz; las ensambladoras del país aseguran que los acuerdos comerciales que el país mantiene, no generan condiciones equitativas de trabajo y de competencia, lo cual a largo plazo implicará la pérdida de empleos y una balanza comercial negativa ya que se comenzará a importar mayores cantidades de vehículos con aranceles

preferenciales. La composición de la oferta anual de vehículos desde el año 2016 refleja que el 64,1% son unidades importadas. Como se puede observar en la ilustración 20 la importación mensual de vehículos tiene una tendencia de crecimiento de 7,96% anual. En la importación de vehículos en primer lugar se encuentra el mercado europeo cuya participación incremento en 3,6 puntos porcentuales en el período abril 2017 y abril 2018; en segundo lugar, se encuentra el mercado de los autos colombianos cuya participación subió en 2,2 puntos.

El ensamblaje en el Ecuador es una actividad económica que ha logrado generar varias plazas de empleo e irse abriendo puertas en el mercado extranjero al tratar de exportar piezas para el ensamblaje e inclusive vehículos terminados, una de las empresas que lidero el mercado en el año 2017 fue Ómnibus BB al lograr exportar 650 unidades, el objetivo del acuerdo comercial con la unión europea es fomentar o impulsar a la industria ecuatoriana automotriz a ser competitivo y crear estrategias poco a poco mientras se eliminan completamente los aranceles para la importación de vehículos desde la Unión europea.

Hay una mayor competencia en la industria automotriz, mayor competitividad de las distintas empresas que participan en el mercado y esto beneficia a todos, incluso en la mejora de la competitividad de la industria nacional que se siente, de alguna manera, obligada a ofrecer mejor tecnología, precio y condiciones al consumidor. El objetivo es incentivar el desarrollo de nuevas tecnologías o procesos logrando calidad en los productos de una manera eficiente, esto sin duda significará un adelanto en el desarrollo tecnológico del país. El acuerdo establece medidas para defender a la industria nacional, no obstante, estas medidas no son permanentes y se establece en el acuerdo que el país deberá buscar permanentemente una forma de mejorar la calidad en sus industrias y en los procesos de producción de cada uno.

Dentro del análisis de las importaciones con origen de la Unión Europea se puede observar que la participación de este bloque no es representativa en el caso de las importaciones de autopartes como por ejemplo de volantes con el 2,08%, los guardafangos con el 0,17% , las rejillas delanteras con el 0,26% , los vidrios con el 0,08% ,los tambores con el 0,92%, los discos con el 0,54%, las ruedas con el 0,17%, los silenciadores con el 1,38%, y sistemas hidráulicos con el 0,34% entre lo más importantes.

Genaro Baldeón, presidente ejecutivo de la Asociación de las Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), considera que, si bien las políticas públicas pueden influir, las propias empresas locales deben buscar estrategias para resurgir, es evidente la necesidad de promover el desarrollo tecnológico y capacitar a los empleados. La estrategia de negociación en el Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea, se enfoca en buscar beneficios a largo plazo, al eliminar los cupos de importación y reducir los aranceles paulatinamente, por lo tanto, la industria automotriz ecuatoriana debe mejorar los procesos de producción, sin embargo, no solo depende de la industria y las medidas que se adopten, el gobierno debe implementar programas, estrategias gubernamentales, u incentivos para apoyar a la industria. Inclusive fomentar la inversión extranjera puede ser una medida que el gobierno adopte. Es responsabilidad del gobierno proteger el mercado interno e impulsarlo a crecer y desarrollarse tanto en la mano de obra, como en las tecnologías que se implementan en los vehículos.

En el estudio se puede observar que, existe amplia relación con la teoría de Heckscher-Ohlin, esta teoría es una variación de la teoría de la ventaja comparativa, en la cual el producto o servicio que ofrece un país depende de la tierra, mano de obra, capital y la tecnología, lo cual explica la diferencia entre los costos. Como se puede observar en los resultados de la investigación, la Unión

Europea ofrece mejores vehículos y algunas autopartes, esto a dotación de tecnología y a los sistemas de producción que han logrado desarrollar, es por eso por lo que la desgravación arancelaria significa un gran reto para el sector automotriz, sin embargo, Ecuador es un país rico en recursos naturales, es ahí en donde debe aprovechar y obtener ventaja comparativa.

El parque automotor del Ecuador tiene un promedio de 16,2 años de antigüedad. Es un factor que debe ser considerado como un punto de mejora no solamente tecnológico incluso interviene la responsabilidad con el medio ambiente, especialmente en algunos segmentos como en el transporte comercial. Los camiones tienen un promedio de antigüedad superior al promedio del parque, en el país existen más de 50 mil camiones que circulan y tienen más de 32 años de antigüedad. En el año 2016 se comercializaron apenas 4 mil vehículos comerciales, esos camiones de más de 32 años consumen cuatro veces más de combustible que un camión nuevo además no tienen los mínimos elementos de seguridad que hoy se exigen para los vehículos nuevos. Aquí hay un espacio importante de política pública para trabajar en la renovación del parque automotor, pero también en el transporte privado particular es necesario actualizar las normas de eficiencia y seguridad cumpliendo con los estándares, una de las problemáticas más grande es la contaminación y este tipo de vehículos contaminan casi siete veces más que un vehículo nuevo. La norma ecuatoriana, que se eliminó, establecía hasta el año 2015 en 32 años el límite máximo de vida útil de un camión. En los buses, la norma ecuatoriana vigente dice que es 20 años y en los taxis igual.

Los consumidores ecuatorianos se han beneficiado de una mayor oferta de vehículos nuevos, que incorporan notables innovaciones tecnológicas. Durante el 2017 y 2018 han ingresado al país 12 nuevas marcas y más de 70 nuevos modelos. El crecimiento del mercado también ha permitido a las empresas optimizar sus costos, que se han traducido en mejores precios para los consumidores.

Se estima que los precios de vehículos livianos se han reducido en un 7% en el 2018 en relación con el 2016. Es claro que, con el ingreso de nuevos competidores, la eliminación de salvaguardias, cupos y la firma con el acuerdo se produzca un efecto de baja de precios, a la par que existe una recuperación de la demanda. Vía promociones es atraído por ofertas. Por ejemplo, un auto que costaba \$ 20.883 en el 2016, este año estaría en \$ 19.500; y un SUV que estaba en \$ 36.281 ahora llega a \$ 33.761.

Las ensambladoras de Ecuador, tras una Resolución del Comité de Comercio Exterior, el 10 de diciembre pasado, a través de la Resolución 025 2018, se dispuso que a partir del 1 de enero de 2019 se aplicará una tarifa de 0% de arancel a la importación de los CKD (vehículos por ensamblar) que estén destinados para “proyectos nuevos”, debidamente calificados por el ente rector de la política industrial

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de empresas automotrices del Ecuador. (Enero de 2017). *AEADE*. Obtenido de Asociación de empresas automotrices del Ecuador: <http://www.aeade.net/quienes-somos/>
- Aduanas y Comercio. (2015). Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/214-inicios-del-comercio-internacional>
- Araujo, A. (2017). *Academia Edu*. Obtenido de https://www.academia.edu/9581652/EVOLUCI%C3%93N_HIST%C3%93RICA_DEL_COMERCIO_INTERNACIONAL
- Barreara, M. (2008). *Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional*. Uruguay: Camara de la pequeña industria de Pichincha -CAPEIPI.
- Barrick. (2013). *Dimensión Económica*. Obtenido de <https://barricklatam.com/reporte-rse-argentina-2013/dimension-economica.html>
- Cámara de Comercio y la Producción, P. (2018). *CCPP*. Obtenido de http://www.camarapuno.org/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=49
- Camara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. (Septiembre de 2018). *CINAE*. Obtenido de http://www.cinae.org.ec/Anuario/anuario_2018.pdf
- Cuero, S. E. (2015). *COMERCIO EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL, UNA OPORTUNIDAD*. Obtenido de <http://comercioextint.blogspot.com/p/situacion-didactica-4.html>
- Departamento de Desarrollo Regional y Medio Ambiente. (1995). *Seminario Interamericano de Infraestructura de Transporte Como Factor de Integración*. Obtenido de <https://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/ch14.htm#1.%20el%20comercio%20exterior%20de%20am%C3%A9rica%20latina%20y%20el%20caribe>
- E-Learning OMC, . (2012). *Los Obstáculos Técnicos al Comercio en la OMC* . Obtenido de https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_500/CourseContents/TBT-S-R1-Print.pdf
- Giordano, P. (2018). *Estimaciones de las Tendencias Comerciales America Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/ch14.htm#1.%20el%20comercio%20exterior%20de%20am%C3%A9rica%20latina%20y%20el%20caribe>
- Gobierno de la República del Ecuador. (2017). *Servicio Nacional y Contratación Pública*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/>
- Gómez, D. R. (2010). *Metodología de la Investigación* .

- González Blanco, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional . *TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA*, 103.
- González, P. C. (22 de Mayo de 2018). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/autos-ventas-ecuador-comercio-importaciones.html>
- Heredia, V. (26 de Abril de 2017). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/tributos-vehiculos-precio-economia-ventas.html>
- Hora, L. (17 de Junio de 2018). El mercado automotriz aumentó sus ventas, pero la producción nacional disminuye. *La Hora* .
- INÍRIDA. (2018). *Instituto SINCHI*. Obtenido de <https://www.sinchi.org.co/inirida/dimension-economica>
- Jacome, H. (2012). El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. *FLACSO*, 199. Obtenido de www.flacso.org.ec
- Lévano, A. C. (2014). *SCIELO PERÚ*. Obtenido de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1729-48272007000100009&script=sci_arttext&tlng=en
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Negociación del Acuerdo Multipartes UE-Ecuador*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Mora, L. V. (2013). *Dimensión Ambiental, Desarrollo Sostenible y Sostenibilidad Ambiental del Desarrollo*. Bogota, Colombia.
- Münch, L. (1988). *Métodos y Técnicas de Investigación* . Trillas .
- Organización Mundial del Comercio. (2018). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- Ponce Javier. (2015). *Blog de Lore* . Obtenido de <https://jlloreortiz.wordpress.com/noticias/acuerdos-comerciales-vigentes-del-ecuador/>
- Redacción Quiti. (2016). *Líderes*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/vehiculos-fabricados-ue-mercado-ventas.html>
- Salazar, J. (2018). *Patio de Autos. com*. Obtenido de <https://patiodeautos.com/general/como-se-compone-el-mercado-de-autos-ecuadoriano-por-marcas/>
- Saurenbach y Van Steen. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador -Unión Europea*. Publicación de la Delegación . Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

- Servicio de Impuestos Internos. (2014). *Sii*. Obtenido de http://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/tasa_vehiculos/001_008_6638.htm
- Telegrafo, E. (diciembre de 2018). Producción automotriz nacional pierde campo en mercado. *EcuadorInmediato*.
- Unión Europea* . (Febrero de 2016). Obtenido de Dirección General de Comunicación (Comisión Europea): https://europa.eu/european-union/topics/trade_es
- Unión Europea. (24 de Junio de 2018). *Unión Europea* . Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es
- Yrigoyen, B., & Frontons, G. (2012). POLÍTICA COMERCIAL, ACUERDOS Y NEGOCIACIONES EXTERNAS,. *REDALYC*, 15(28), 25. Obtenido de POLÍTICA COMERCIAL, ACUERDOS Y NEGOCIACIONES EXTERNAS: <http://www.redalyc.org/pdf/877/87724141005.pdf>