



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

UNIDAD DE RELACIONES DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL

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

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORIA**

**TEMA: ANÁLISIS DEL DECRECIMIENTO DE VENTAS DE
VEHÍCULOS LIVIANOS EN ECUADOR 2011 – 2015**

AUTOR: PULLA ARÉVALO ESTEFANÍA VERÓNICA

**DIRECTOR: ING. MBA. CARRILLO PUNINA ALVARO
PATRICIO**

SANGOLQUÍ

FEBRERO 2017



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación “ANÁLISIS DEL DECRECIMIENTO DE VENTAS DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN ECUADOR 2011 – 2015”, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto, me permito acreditarlo y autorizar a la señorita, ESTEFANÍA VERÓNICA PULLA ARÉVALO para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, febrero del 2017

Ing. Álvaro Carrillo Punina, MBA

DIRECTOR



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, ESTEFANÍA VERÓNICA PULLA ARÉVALO, con cédula de identidad N° 1725671810, declaro que este trabajo de titulación “ANÁLISIS DEL DECRECIMIENTO DE VENTAS DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN ECUADOR 2011 – 2015” ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, febrero del 2017


ESTEFANÍA VERÓNICA PULLA ARÉVALO
1725671810



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, ESTEFANÍA VERÓNICA PULLA ARÉVALO autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo: “ANÁLISIS DEL DECRECIMIENTO DE VENTAS DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN ECUADOR 2011 – 2015”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría

Sangolquí, febrero del 2017


ESTEFANÍA VERÓNICA PULLA ARÉVALO
1725671810

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo con profundo amor y cariño para mis padres Ramiro y Lila, por estar siempre a mi lado en los buenos y malos momentos de mi vida, porque son para mi la base fundamental para seguir adelante ya que me han enseñado a luchar y conseguir lo que me propongo. Gracias por hacer de mi una mujer de bien.

A mis hermanos María José, Pablo y Andrea por su cariño y apoyo en cada momento, principalmente siendo mi ejemplo para alcanzar las metas que me proponga.

A mi hijo Samuel, por ser mi motivo por el cual debo luchar y por toda la alegría que ha traído a mi vida.

Gracias a mi familia quienes siempre creyeron en mí y se lucharon durante muchos años para que yo pudiera cumplir mis sueños, convirtiéndose en mi ejemplo a seguir y brindándome su apoyo y guía en todas las etapas de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a Dios, por haberme regalado la vida y brindarme la sabiduría y fortaleza necesaria para culminar mi carrera y hoy poder ser una Ingeniera.

A mis padres a mis hermanos por todo su sacrificio, esfuerzo, amor y ejemplo, porque gracias a ellos he logrado cumplir un importante objetivo en mi vida y convertirme en la persona y profesional que soy.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” y sus docentes, por servir y permitirme la oportunidad de convertirme en una profesional de excelencia.

A mi Director de tesis, quien me brindo sus conocimientos y guía para culminar este proyecto con éxito, además de sus consejos y perseverancia.

A mi hijo, quien me inspiró a seguir adelante y luchar por mis sueños, por compartir conmigo.

ÍNDICE DE TEXTO

CERTIFICACIÓN.....	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	ii
AUTORIZACIÓN	iii
ÍNDICE DE TEXTO.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiv
CAPITULO I	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Tema	1
1.2. Problema de la Investigación	1
1.2.1. Planteamiento del Problema	1
1.2.2. Justificación.....	1
1.3. Objetivos	4
1.3.1. Objetivo General	4
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
CAPÍTULO II	6
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Análisis financiero	6
4.3. Marco referencial.....	12
4.4. Marco conceptual	14
CAPÍTULO III	15
3. MARCO METODOLÓGICO	15
3.1. Enfoque de investigación Cuantitativo	15

3.2.	Tipología de investigación.....	15
3.2.1.	Por su finalidad Aplicada.....	15
3.2.2.	Por las fuentes de información Mixto.....	15
3.2.3.	Por las unidades de análisis Insitu	16
3.2.4.	Por el control de las variables No experimental	16
3.2.5.	Por el alcance Descriptivo	16
3.3.	Hipótesis.....	16
3.4.	Instrumentos de recolección de información Varios.....	16
3.5.	Procedimiento para recolección de datos Varios	17
3.6.	Cobertura de las unidades de análisis.....	17
3.7.	Procedimiento para tratamiento y análisis de información Análisis	17
3.8.	Tamaño de la muestra	17
3.9.	Diseño de la Encuesta	18
3.10.	Diseño de la Entrevista.....	22
1)	¿Qué efecto tuvo la medida restrictiva en la importación de vehículos en su concesionaria?	22
	CAPÍTULO IV	23
4.	RESULTADOS	23
4.1.	Diagnóstico de la situación económica del Ecuador.....	23
4.2.	Perspectivas económicas del Ecuador	28
4.3.	El sector automotriz en el Ecuador	28
4.4.1.	Cuotas de importación.....	31
4.4.2.	Salvaguardia	32
4.4.3.	Sector automotriz de vehículos livianos	35
4.4.	Cupos de importación	45
4.5.	Análisis Financiero del sector de venta de vehículos livianos.....	47
4.5.1.	Chevrolet: Omnibus BB Transportes S.A. (OBB)	47
4.5.1.1.	Estados Financieros	47
4.5.1.2.	Análisis Horizontal	49
4.5.1.3.	Rentabilidad y Liquidez	51
4.5.2.	AYASA: Nissan y Renault	54
4.5.2.1.	Estados Financieros	54
4.5.2.2.	Análisis Horizontal	56

4.5.2.3.	Rentabilidad y Liquidez	59
4.5.2.4.	Evolución de las ventas AYASA	61
4.6.	Resumen Financiero del Sector evaluado	62
4.7.	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas identificadas en el sector automotriz de vehículos livianos en el Ecuador 2011 - 2015	63
4.7.1.	Fortalezas	63
4.7.2.	Oportunidades	63
4.7.3.	Debilidades.....	63
4.7.4.	Amenazas	64
4.8.	Resultados de la encuesta	65
4.9.	Resultados de la Entrevista	83
	¿Qué efecto tuvo la medida restrictiva en la importación de vehículos en su concesionaria?	83
4.10.	Perspectivas del sector automotriz para el 2016 – 2017	86
4.11.	Ciclo de vida del sector automotriz	87
4.12.	Diagrama de Pareto	89
4.13.	Causas y consecuencias de la disminución de ventas en el sector automotriz .	91
4.13.1.	Causas	91
4.13.2.	Consecuencias.....	92
4.13.3.	Diagrama de Causa Efecto	93
4.14.	Demostración de la hipótesis.....	94
4.14.1.	Coeficiente de correlación	94
a.	Ventas y número de reformas	95
b.	Ventas y Rentabilidad neta	96
c.	Ventas y liquidez	97
d.	Rentabilidad neta y Número de reformas	98
e.	Ventas del sector y exportaciones en unidades	99
f.	Ventas del sector e importaciones en unidades	99
g.	Ventas del sector y número de reformas	100
4.15.	Acciones para mejorar niveles de ventas	100
	CAPÍTULO IV	102
5.	DISCUSIÓN	102
5.1.	Conclusiones	102

5.2. Recomendaciones.....	103
BIBLIOGRAFÍA.....	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3 Inflación anual	26
Tabla 4 Desempleo Ecuador	27
Tabla 5 Desempleo Quito	27
Tabla 6 Deuda pública	28
Tabla 7 Producción nacional de vehículos (Unidades)	35
Tabla 8 Exportación de vehículos (Unidades)	36
Tabla 9 Importación de vehículos (Unidades)	37
Tabla 10 Ventas totales de vehículos (Unidades)	38
Tabla 11 Ventas totales de vehículos livianos (Unidades)	39
Tabla 12 Ventas de vehículos livianos por tipo (Unidades)	40
Tabla 13 Participación de ventas de vehículos livianos por tipo (%)	40
Tabla 14 Variación anual de ventas de vehículos livianos por tipo (%)	41
Tabla 15 Ventas de vehículos livianos por marca (Unidades)	42
Tabla 16 Participación de ventas de vehículos livianos por marca (%)	43
Tabla 17 Variación anual de ventas de vehículos livianos por marca (%)	44
Tabla 18 Leyes que modificaron las cuotas de importación de vehículos livianos	45
Tabla 19 Balance General Consolidado OBB (miles de dólares)	48
Tabla 20 Estado de Resultados Consolidado OBB (miles de dólares)	48
Tabla 21 Análisis Horizontal Balance General OBB	50
Tabla 22 Análisis Horizontal Estado de Resultados OBB	51
Tabla 23 Rentabilidad OBB	52
Tabla 24 Liquidez OBB	53
Tabla 25 Balance General Consolidado AYASA (miles de dólares)	55
Tabla 26 Estado de Resultados Consolidado AYASA (miles de dólares)	56
Tabla 27 Análisis Horizontal Balance General AYASA	57
Tabla 28 Análisis Horizontal Estado de Resultados AYASA	58
Tabla 29 Rentabilidad AYASA	59
Tabla 30 Liquidez AYASA	60
Tabla 31 Resumen Financiero del Sector	62
Tabla 32 ¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?	65
Tabla 33 Edad	66
Tabla 34 Sexo	67
Tabla 35 Estado civil	67
Tabla 36 Ocupación	68
Tabla 37 ¿Qué marca de vehículo posee?	69
Tabla 38 ¿Qué uso tiene su vehículo?	70

Tabla 39 ¿De qué año es su vehículo?	71
Tabla 40 ¿En qué valor compró su vehículo?	72
Tabla 41 ¿Considera que el valor pagado es muy alto?	73
Tabla 42 ¿Por qué lo considera un valor muy alto?	74
Tabla 43 ¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?	75
Tabla 44 ¿Por qué razones lo vendería?	76
Tabla 45 ¿Por qué razones no lo vendería?	77
Tabla 46 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos han decrecido?	78
Tabla 47 ¿Por qué lo considera han bajado las ventas?	79
Tabla 48 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador crecrán?	80
Tabla 49 ¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos crecerán?	81
Tabla 50 ¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos no crecerán?	82
Tabla 51 Ventas y número de reformas Chevrolet	95
Tabla 52 Ventas y número de reformas Nissan y Renault	96
Tabla 53 Ventas y Rentabilidad neta Chevrolet	96
Tabla 54 Ventas y Rentabilidad neta Nissan y Renault	97
Tabla 55 Ventas y liquidez Chevrolet	97
Tabla 56 Ventas y liquidez Nissan y Renault	98
Tabla 57 Rentabilidad neta y número de reformas Chevrolet	98
Tabla 58 Rentabilidad neta y número de reformas Nissan y Renault	99
Tabla 59 Ventas del sector y exportaciones en unidades	99
Tabla 60 Ventas del sector e importaciones en unidades	100
Tabla 61 Ventas del sector y número de reformas	100

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No 1 PIB Primer trimestre 2016	24
Figura No 2 Producción nacional de vehículos (Unidades).....	36
Figura No 3 Exportación de vehículos (Unidades)	37
Figura No 4 Importación de vehículos (Unidades).....	38
Figura No 5 Ventas totales de vehículos (Unidades)	39
Figura No 6 Ventas totales de vehículos livianos (Unidades)	40
Figura No 7 Participación de Ventas de vehículos livianos por tipo	41
Figura No 8 Variación de Ventas anuales de vehículos livianos por tipo	42
Figura No 9 Participación de Ventas de vehículos livianos por tipo	43
Figura No 10 Variación de Ventas anuales de vehículos livianos por marca	44
Figura No 11 Venta de vehículos livianos y pesados	45
Figura No 12 Balance General OBB.....	48
Figura No 13 Estados Financieros	49
Figura No 14 Balance General OBB.....	50
Figura No 15 Estado de Resultados OBB.....	51
Figura No 16 Rentabilidad OBB.....	52
Figura No 17 Liquidez OBB.....	53
Figura No 18 Balance General AYASA	55
Figura No 19 Estados Financieros AYASA.....	56
Figura No 20 Balance General AYASA	58
Figura No 21 Estado de Resultados AYASA.....	58
Figura No 22 Rentabilidad AYASA.....	60
Figura No 23 Liquidez AYASA	61
Figura No 24 Evolución de las ventas AYASA.....	62
Figura No 25 ¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?	65
Figura No 26 Edad	66
Figura No 27 Sexo	67
Figura No 28 Estado civil	68
Figura No 29 Ocupación.....	69
Figura No 30 ¿Qué marca de vehículo posee?	70
Figura No 31 ¿Qué uso tiene su vehículo?.....	71
Figura No 32 ¿De qué año es su vehículo?	72
Figura No 33 ¿En qué valor compró su vehículo?.....	73
Figura No 34 ¿Considera que el valor pagado es muy alto?	74
Figura No 35 ¿Por qué lo considera un valor muy alto?	75
Figura No 36 ¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?	76
Figura No 37 ¿Por qué razones lo vendería?	77
Figura No 38 ¿Por qué razones no lo vendería?	78

Figura No 39 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos han decrecido?	79
Figura No 40 ¿Por qué han bajado las ventas?	80
Figura No 41 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos crecerán?	81
Figura No 42 ¿Por qué razón considera que las ventas de vehículos livianos crecerán?	82
Figura No 43 ¿Por qué razón considera que las ventas de vehículos livianos no crecerán? ..	83
Figura No 44 Ciclo de Vida	89
Figura No 45 Diagrama de Pareto.....	90
Figura No 46 Diagrama Causa Efecto.....	94

RESUMEN

En los últimos años se han presentado en nuestro país una serie de políticas fiscales y económicas emitidas por el gobierno de turno, que ha limitado el desarrollo de la empresa privada en todos sus campos. En especial el efecto negativo de crecimiento lo ha sufrido el sector automotriz debido a las cuotas de importaciones y aumento de una serie de importaciones. Por ende, el presente proyecto de investigación se enfoca en el análisis de las causas que han provocado la baja de las ventas de vehículos livianos en el Ecuador durante los años 2011 al 2015. Para el efecto el estudio comprende un diagnóstico financiero de la situación del sector, así como también encuestas a los propietarios de vehículos livianos en el distrito metropolitano de Quito y entrevista a los administradores de concesionarios. Los resultados señalan que las principales causas son la limitación de cupos para las importaciones, la carga de impuestos al sector, la carga de impuestos al ciudadano, el alza del precio de productos de consumo masivo, desempleo e imposibilidad de ahorrar. Se concluye que es necesario cambiar las políticas de importación y comercialización de vehículos y flexibilidad en la otorgación de créditos al comprador, así como también impulsar programas que reactiven la economía para que la población pueda disponer de empleo y de ingresos suficientes para destinar al ahorro.

PALABRAS CLAVE:

- **CUPO IMPORTACIONES**
- **CAUSAS**
- **VEHÍCULOS LIVIANOS**
- **FINANZAS**

ABSTRACT

In the last years is have presented in our country a series of political fiscal and economic issued by the Government of shift, that has limited the development of the company private in all its fields. Especially the effect negative of growth it has suffered the sector automotive due to the quota of imports and increase of a series of imports. The present project of research is focuses in the analysis of them causes that have caused the low of them sales of vehicles light in the Ecuador during the years 2011 to the 2015. For the effect the study includes a diagnostic financial of the situation of the sector, as well as also surveys to the owners of vehicles light in the district Metropolitan of Quito and interview to them administrators of dealers. The results point that the main causes are the limitation of quotas for them imports, the load of taxes to the sector, the load of taxes to the citizen, the stands of the price of products of consumption massive, unemployment e impossibility of save. Is concludes that is necessary change them political of import and marketing of vehicles and flexibility in the granting of credits to the buyer, as well as also boost programs that revive the economy so the population can have of employment and of income sufficient for allocate to the saving.

KEY WORDS:

- **FIT IMPORTS**
- **CAUSES**
- **VEHICLE LIGHT**
- **FINANCE**

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Tema

Análisis del decrecimiento de ventas de vehículos livianos en Ecuador 2011 – 2015

1.2. Problema de la Investigación

1.2.1. Planteamiento del Problema

El sector automotriz se ha visto muy afectado durante los últimos años en el Ecuador, debido a una falta de apoyo del estado a través de políticas que lo impulsen. Más bien se han instaurado políticas que han encarecido los precios de los vehículos livianos debido a una excesiva carga tributaria, llegándose a establecer impuesto sobre impuesto. Peor aún el sector se agravó más con el establecimiento de cupos a las importaciones de vehículos, así como también de CDK. Por esta razón el presente estudio tiene como finalidad analizar el decrecimiento de ventas de vehículos livianos en Ecuador periodo 2011 – 2015.

1.2.2. Justificación

La industria del automóvil es uno de los pilares de la economía global, es el principal motor de crecimiento macroeconómico, la estabilidad y el avance tecnológico en los países desarrollados y en desarrollo, que abarca muchos sectores adyacentes. Los principales productos de la industria son los automóviles de pasajeros y camiones ligeros, incluyendo camiones, camionetas y vehículos utilitarios deportivos. Los vehículos comerciales (es decir, camiones de reparto y grandes camiones de transporte, a menudo llamados semis), aunque importante para la industria, son secundarios (Aguilar, 2015).

Entre las principales normativas impuestas sobre el sector automotriz en el Ecuador se tienen:

RESOLUCION IMPORTACIÓN DE AUTOS

El Comité de Comercio Exterior (Comex) mediante resolución 049-2014 que fue aprobada el 29 de diciembre del 2014 menciona un nuevo recorte en los cupos de importación de vehículos para el país, aprobaron un régimen de cupos tanto para la importación de autos como para las partes o CKD (Completely Knock Down) para su ensamblaje, que reduce los cupos hasta en un 57%.

La medida que dio origen a los cupos se tomó en junio del 2012 mediante las resoluciones 65 y 66 del mismo organismo, que estuvieron vigentes hasta el pasado 31 de diciembre. Al comparar los cupos de esa época con los cupos que están vigentes para este año, se registran importantes reducciones. Por ejemplo, para el importador Automotores y Anexos S.A Ayasa, que maneja las marcas Nissan y Renault, el cupo de importación en monto se redujo de USD 92 millones a USD 50 millones. Es decir, un recorte del 46%. De igual manera para Negocios Automotrices Neohyundai S.A., que comercializa los vehículos de la marca Hyundai, el cupo bajó de USD 82 millones a USD 46 millones. Es decir, un recorte del 44%. Mientras que para General Motors (marca Chevrolet), el cupo de importación de vehículos se redujo de USD 63 millones a USD 27 millones, es decir, un 57%. El recorte también corre para las partes y piezas de vehículos o CKD que sirven para el ensamblaje de autos en el país. Por ejemplo, para la ensambladora de General Motors Omnibus BB, el cupo de importación de CKD se redujo de USD 333 millones a USD 261 millones. Es decir, una restricción adicional del 22%. Esta nueva restricción de importaciones corre desde el 1 de enero y regirá hasta el 31 de diciembre de este 2015, según la resolución del Comex. El cupo de vehículos y CKD no corre solo para montos de importación sino también para el número de unidades, lo que se cumpla primero. Por ejemplo, un importador puede tener un cupo de USD 1 millón anual o 70 unidades. Es decir que se cierra automáticamente el cupo si se pasa del monto o del número de unidades importadas, lo primero que ocurra. El Comex también abrió un cupo de

importación de vehículos eléctricos de hasta USD 25 millones o 1000 unidades. (COMEX, 2014)

RESTRICCIÓN A LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS COMO MEDIDA DE POLÍTICA COMERCIAL

En consecuencia, de la desfavorable situación externa que al momento presenta el Ecuador, el Comex ha aprobado una resolución que establece una restricción mayor a la que se encontraba en vigencia del cupo máximo de importación de vehículos y de partes para ser ensamblados o CKD. Esta medida fue tomada a raíz de una coyuntura negativa para el país en el sector externo ya que desde el mes de julio del 2014, el precio internacional del petróleo ha tenido una tendencia a la baja tras haber alcanzado un precio de 108 dólares por barril (Precio Petroleo.net, 2014); la balanza comercial petrolera presentó un saldo superavitario pero menor en alrededor del 17% comparado con el mismo saldo del año anterior (Banco Central del Ecuador). Es por esto que el Comité de Comercio Exterior ha decidido reforzar esta medida para controlar el déficit en balanza comercial del país.

El sector automotor tiene una participación importante en la economía del país debido a los ingresos que genera en las diferentes ramas productivas que involucra esta actividad. La industria automotriz impulsa de manera directa e indirecta a otras industrias del sector productivo como son las industrias: siderúrgica, metalúrgica, metalmecánica, minera, petrolera, petroquímica, del plástico, vidrio, electricidad, robótica e informática, las cuales son de gran importancia en la elaboración de los vehículos. Las exportaciones del sector automotor ecuatoriano al mundo han tenido un crecimiento sostenido del 6,34% anual desde el 2007 al 2012, mientras que los principales países destino de las exportaciones ecuatorianas de este sector son Colombia, Venezuela, Chile, Perú y República Dominicana. Se estima que las exportaciones de este sector hacia Colombia y Venezuela ocuparon alrededor del 90% de la participación total de exportaciones en el 2012. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013)

Esta medida de política comercial intenta remediar el problema del déficit ocasionado por la caída en el precio del petróleo a través de una reducción de las

importaciones de autos, sin embargo, este recorte también corre para las partes y piezas de vehículos o CKD que sirven para el ensamblaje de autos en el país. Esta inevitable contracción del sector automotriz nacional implicaría una reducción de los demás sectores que se encuentran asociados con esta actividad. Por ende, esta política podría derivar en un efecto negativo en toda la economía debido a la importancia que ha tomado este sector en los últimos años y por el importante encadenamiento que presenta esta actividad.

Por ende, esta investigación tiene como finalidad interpretar la realidad financiera de los concesionarios de vehículos y como las políticas fiscales lo están afectando, de modo que se puedan identificar qué factores tanto externos como internos afectan los resultados de un ejercicio económico en un periodo determinado.

De esta manera se busca seguir el lineamiento de los objetivos planteados, para obtener como resultado una idea más clara del porque existe una disminución en las ventas de los concesionarios del Ecuador y satisfacer las inquietudes sobre restricciones y el alza de aranceles al momento de importar.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar las causas del decrecimiento de venta de vehículos livianos en el Ecuador período 2011 – 2015 para describir las consecuencias que han producido en el sector y en la sociedad.

1.3.2. Objetivos específicos

- Diseñar el marco teórico de las finanzas para sustentar la investigación.
- Analizar la situación económica del país y financiera del sector automotriz para establecer un diagnóstico financiero.
- Aplicar las encuestas y entrevistas al segmento de mercado de clientes y concesionarios de vehículos livianos para determinar las causas cualitativas del decrecimiento de compras de vehículos livianos.
- Describir las causas cualitativas y cuantitativas que produjeron la baja de

ventas del sector automotriz de vehículos livianos.

- Realizar la discusión del estudio mediante la exposición de las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Análisis financiero

La evaluación de los hechos económicos se puede efectuar mediante la composición de los resultados reales obtenidos por otras unidades económicas o con los fenómenos de períodos anteriores. La evaluación de los resultados reales con los del período anterior o con los de un período tomado como base puede ser útil para llegar a conclusiones aceptadas, sobre todo, si la comparación se hace con los resultados del período base. Sin embargo, a veces surgen dificultades al comparar el resultado de un año determinado con los años anteriores, ya que en dicho resultado pueden influir varios factores no atribuibles a la calidad del trabajo desarrollado por la empresa, entre ellos: cambios en el sistema de precios, nuevas inversiones y tecnologías y urbanización de la zona.

La presentación de los Estados Financieros en forma comparativa acrecienta la utilidad de estos informes, poniendo de manifiesto la naturaleza económica de las variaciones, así como la tendencia de los mismos, que afectan el desenvolvimiento de la empresa.

Es importante aclarar que el análisis mediante la comparación sólo resulta efectivo cuando el sistema de cuentas y su evaluación se llevan a cabo observando estrictamente el principio de consistencia. El análisis de los Estados Financieros mediante el método comparativo de cifras puede adoptar dos formas según la dirección en que se efectúan las comparaciones de las partidas. Estas formas de análisis son:

- El análisis vertical o método porcentual.
- El análisis horizontal o método comparativo.

Análisis vertical: Estudia las relaciones entre los datos financieros de una empresa para un solo juego de estados, es decir, para aquellos que corresponden a una sola fecha o a un solo período contable. El análisis vertical del Balance General consiste en la comparación de una partida del activo con la suma total del balance, y/o con la suma de las partidas del pasivo o del patrimonio total del balance, y/o con la suma de un mismo grupo del pasivo y del patrimonio. El propósito de este análisis es evaluar la estructura de los medios de la empresa y de sus fuentes de financiamiento.

El análisis vertical del Estado de Ganancia y Pérdida estudia la relación de cada partida con el total de las mercancías vendidas o con el total de las producciones vendidas, si dicho estado corresponde a una empresa industrial. El importe obtenido por las mercancías, producciones o servicios en el período, constituye la base para el cálculo de los índices del Estado de Ganancia y Pérdida. Por tanto, en el análisis vertical la base (100%) puede ser en total, subtotal o partida.

Análisis horizontal: Estudia las relaciones entre los elementos financieros para dos juegos de estados, es decir, para los estados de fechas o períodos sucesivos. Por consiguiente, representa una comparación dinámica en el tiempo. Mediante el cálculo de porcentajes o de razones, se emplea para comparar las cifras de dos estados. Debido a que tanto las cantidades comparadas como el porcentaje o la razón se presentan en la misma fila o renglón. Este análisis es principalmente útil para revelar tendencias de los Estados Financieros y sus relaciones.

Análisis horizontal de tres o más estados

Al efectuar el análisis horizontal de tres o más estados, podemos utilizar dos bases diferentes para calcular los aumentos o disminuciones, que son:

1. Tomando como base los datos de la fecha o período inmediato anterior.
2. Tomando como base los datos de la fecha o período más lejano.

Las ventajas del análisis horizontal se pueden resumir de la siguiente forma ya que así lo requiere:

- Los porcentajes o las razones del análisis horizontal solamente resultan afectados por los cambios en una partida, a diferencia de los porcentajes del análisis vertical que pueden haber sido afectados por un cambio en el importe de la partida, un cambio en el importe de la base o por un cambio en ambos importes
- Los porcentajes o las razones del análisis horizontal ponen de manifiesto el cumplimiento de los planes económicos cuando se establece comparaciones entre lo real y lo planificado.
- Los porcentajes o las razones del análisis horizontal son índices que permiten apreciar, de forma sintética, el desarrollo de los hechos económicos. La comparación de estos porcentajes o razones correspondientes a distintas partidas del Estado de Ganancia y Pérdida, es decir, entre partidas de diferentes estados, es particularmente útil en el estudio de las tendencias relacionadas con el desarrollo de la actividad económica (Monsalve, 2011).

Razones financieros

Liquidez

1. La razón corriente: $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$

La razón corriente es una de las razones más comúnmente usada para determinar la posición financiera. Esta razón determina la habilidad de un negocio, de hacer frente a sus obligaciones corrientes con un margen de seguridad para permitir una posible reducción en valor en sus activos circulantes, tales como inventarios y cuentas por cobrar. En otras palabras, es para medir la solvencia a corto plazo y cumplir con sus obligaciones.

2. Razón de prueba ácida: $\frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}}$

Esta razón es para poder medir la capacidad de la empresa para poder pagar sus obligaciones a corto plazo sin tener que recurrir a sus inventarios (Fuentes, 2012).

Análisis de actividad

1. **Rotación de Inventarios:**
$$\frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventarios}}$$

2. **Período de inventario promedio:**
$$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Las cuentas de inventario son de interés para el analista tanto en términos del valor del material o mercancía de que se trata como de su tamaño con relación a otras necesidades de fondos y al volumen de venta que mantiene. Se promueve que entre más alta sea la rotación mejor es la ejecución del negocio. Porque una alta rotación también puede indicar la falta de inventario y esto va en dependencia de la actividad con que opera cada negocio. Su relación es hasta 4 veces al año.

3. **Periodo de cobranza promedio =**
$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio diarias}}$$

Ventas promedio diarias = Ventas anuales/ 360 días.

Este índice puede ser comparado con los términos de créditos ofrecidos a los clientes, y una desviación significativa de esta norma hacia cobros lentos más lentos será una llamada de atención, especialmente existe una tendencia por espacio de varios períodos. La rapidez en que esta sea recuperada muestra la eficacia en la recuperación del crédito. En otras palabras, este nos indica la razonabilidad del saldo de cuentas por cobrar y la efectividad de los recaudos.

4. Período de pago promedio: Cuentas por pagar

Compras promedio diarias

Las compras promedio diario se calculan tomando un porcentaje del costo de lo vendido (por lo general entre el 70 a 80 %). Este producto después se divide entre los días del año comercial de 360 días. Las bases para medir el período de pago es una comparación de saldo de cuentas por pagar con las compras del período. Este sirve para evaluar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores comerciales y la prontitud de pagos de los documentos.

4. Rotación de los activos Fijos: Ventas

Activos Fijos Neto

5. Rotación de activos totales: Ventas

Activos totales

Análisis de Endeudamiento**1. Índice de endeudamiento:** Pasivos Totales

Activos totales

Indica el porcentaje de activos financiados a través de préstamos, muestra el grado en que se usa la financiación.

2. Índice del número de veces en que se ha ganado intereses:Utilidad antes de Intereses e impuestos

Intereses

Mide la cobertura de las obligaciones por intereses, particularmente sobre la deuda a largo plazo.

Análisis de Rentabilidad

1. Margen bruto de utilidades: Utilidades Brutas

Ventas

Indica el porcentaje de dinero de los ingresos que ha quedado después que ha pagado sus costos de venta.

2. Margen neto de utilidades: Utilidades después de Impuestos

Ventas

Indica el porcentaje de dinero de los ingresos que ha quedado después de deducir todos los gastos, incluyendo los impuestos.

3. Rendimiento de la Inversión: Utilidades netas después de Impuestos

Activos totales

Mide la eficiencia total de la administración para obtener utilidades a partir de los activos.

4. Rendimiento de Capital: Utilidades netas después de Impuestos

Capital social

Mide el rendimiento percibido de la inversión de los propietarios de la empresa (Shank, 2009)

Resolución N°51

Artículo 1.- Las importaciones de vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes, piezas y accesorios, clasificables en el capítulo 87 y en la subpartida 9808.00.00.94 del arancel nacional de importaciones, con excepción de las partidas 8712.00.00,87.13 y 87.16; se registrarán, además, por las siguientes disposiciones:

- a) Se permite la importación de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos y su año modelo corresponda al año

en que se realice la importación o el año siguiente de la importación. El año modelo se verificará por el número de Identificación del Vehículo (VIN).

Para la determinación del año en que se realice la importación de los vehículos señalados, se considerará la fecha de embarque.

No se consideran como nuevos aquellos vehículos cuyos documentos señalen otra condición.

- b) Se permite la importación de partes, piezas y accesorios de los vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos.
- c) Para efectos de proteger el medioambiente, las importaciones amparadas en esta Resolución, deberán cumplir con todas las normas aplicables para su protección vigente en el Ecuador.
- d) Los vehículos automóviles y demás vehículos terrestres que ingresen al país con el propósito de cumplir contratos de obras públicas bajo el Régimen de Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado y que soliciten cambio de régimen a importación a consumo, serán considerados como nuevos, siempre que, al momento de haber ingresado a este régimen especial, hayan cumplido con lo estipulado en el literal a) del artículo 1 de la presente resolución. (Exterior, 2013)

4.3. Marco referencial

La siguiente investigación se realizó en la ciudad de Guayaquil sobre un análisis financiero del sector industrial y comercial de la ciudad de Guayaquil generado por las reformas tributarias en los años 2009 – 2010. El cual dio como resultado que las reformas no están encaminadas a fomentar las condiciones de seguridad jurídica, estimular las inversiones y generar fuentes de empleo. Además, que las cargas impositivas llegan a duplicarse o incrementar las tarifas combinadas de imposición o crean distorsiones tributarias con el afán excesivo de recaudación en una época de crisis nacional. (Ordonez, 2012)

Esta investigación fue encontrada en línea el viernes 15 de Julio del 2016, la cual habla sobre las restricción de importación de vehículos por la baja de petróleo, según el estudio realizado consideraron como un “golpe realmente importante” a la

industria automotriz así lo explico el presidente del concesionario Automotores y Anexos, la decisión del Comité de Comercio Exterior (Comex) debe reducir el cupo a la importación de vehículos y a la importación de partes y piezas (CKD) para el ensamblaje de autos. Según el empresario, hubo una reducción al sector importador en promedio del 52% y al ensamblador del 22 % respecto del 2014. Además, el presidente de la Cámara de la Industria Automotriz (Cinae), dijo que se ensamblaría el 20 % menos de vehículos en el Ecuador; “el año pasado se produjeron alrededor de 55.000 vehículos”, Un recorte del 20% significa que se reducirá a unas 40.000 unidades. En conclusión, se pudo determinar de la investigación que el mercado total de automóviles llegará a 60 mil unidades aproximadamente en este año. “Va a llevar a una contracción importante de todas las empresas distribuidoras de vehículos y sobre todo las pequeñas, porque ya no van a tener el volumen mínimo necesario para poder funcionar”. (Ramiro, 2015)

En la tesis titulada -Diagnóstico del impacto de las restricciones a las importaciones de vehículos en la economía ecuatoriana- se señala que muchas personas dejan de comprar vehículos debido a la excesiva carga impositiva que más bien produce pérdidas antes que ganancias o conservación de la inversión. Así este estudio hace referencia a los sectores que tienen incidencia directa o indirecta con el sector automotriz como son fabricación nacional, importaciones, exportaciones y comercialización de vehículos y partes (Aguilar, 2015).

Paguay (2016) realiza una tesis sobre el -impacto de las salvaguardias a las importaciones en el Ecuador 2010, 2015- en donde se manifiesta que las salvaguardias apoyaron a sectores nacionales como el textil, bebidas alcohólicas y vehículos ensamblados en el país.

Por otra parte, la industria automotriz venezolana prácticamente se encuentra paralizada. En abril General Motors despidió a casi 450 empleados y Ford se preparaba para cerrar 267 puestos de trabajo. Las plantas de Toyota, Chrysler, subsidiaria de la italiana Fiat; Iveco, de la italiana CNH Industrial y Mack, de la sueca Volvo también están trabajando al mínimo de su capacidad, según un líder sindical. General Motors y Toyota no respondieron de inmediato al llamado para conocer si evalúan tomar una medida similar (Maduradas, 2016).

4.4. Marco conceptual

ARANCEL. -	Impuesto que grava las mercancías que entran en un país.
SENAE. -	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
COMEX. -	Comité de Comercio Exterior
INEN. -	Instituto Ecuatoriano de Normalización
SRI. -	Servicio de Rentas Internas
COPCI. -	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
COMEXI. -	Consejo de Comercio e Inversiones
IMPORTACIÓN. -	Es un término que procede del verbo importar (introducir productos o costumbres extranjeras en un país). Se trata de la acción de importar mercancías o cuestiones simbólicas de otra nación.
TASA. -	Es una relación entre dos magnitudes. Se trata de un coeficiente que expresa la relación existente entre una cantidad y la frecuencia de un fenómeno. De esta forma, la tasa permite expresar la existencia de una situación que no puede ser medida o calculada de forma directa.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de investigación Cuantitativo

El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Sampieri, 2010). Se utilizará este enfoque ya que se realizarán encuestas para obtener información y datos cuantificables del tema de investigación.

3.2. Tipología de investigación

3.2.1. Por su finalidad Aplicada

Investigación aplicada: Este tipo de investigación también recibe el nombre de práctica, activa, dinámica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última; esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico. Busca confrontar la teoría con la realidad. Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos, en circunstancias y características concretas (Rivero, 2008).

3.2.2. Por las fuentes de información Mixto

“Métodos mixtos se combinan al menos un componente cuantitativo y uno cualitativo en un mismo estudio o proyecto de investigación” (Sampieri, 2010). Para recopilar información sobre esta investigación se utilizarán informes, páginas web, libros, investigaciones previas, documentos, etc., esto ayudará de soporte y sustento

para desarrollar la investigación en cuanto a la disminución de ventas por restricción de importaciones en los concesionarios del Ecuador.

3.2.3. Por las unidades de análisis Insitu

Esta investigación se realizará en el Distrito Metropolitano de Quito, donde se analizará las causas y consecuencias del decrecimiento de venta de vehículos livianos en el Ecuador, periodo 2011 – 2015.

3.2.4. Por el control de las variables No experimental

La investigación no experimental busca observar fenómenos tal y como son en su contexto natural, para después analizar las causas y consecuencias del decrecimiento de venta de vehículos livianos en el Ecuador, periodo 2011 – 2015.

3.2.5. Por el alcance Descriptivo

El análisis del alcance se realizará mediante el método descriptivo: “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Sampieri, 2010).

3.3. Hipótesis

Existen otras causas, a parte de los cupos de importación, que disminuyen la venta de vehículos livianos en concesionarios del Ecuador.

3.4. Instrumentos de recolección de información Varios

- Encuesta Cerrada. - conjunto de preguntas con respuestas controladas para llegar a un fin determinado.

- Entrevista. - conversación que mantienen dos o más personas, en la que uno de ellos desarrolla el papel de entrevistador, realizando preguntas abiertas y cerradas respecto a diversos temas o asuntos.

3.5. Procedimiento para recolección de datos Varios

- Técnica de Campo: esta investigación va a tener una observación de campo que es el recurso principal de la observación descriptiva; que se realizará en los concesionarios del Ecuador, período 2010 - 2015.
- Técnica Documental: para el caso se analizarán libros y documentos referentes al desarrollo económico local.
- Base de Datos: sustento de información en archivos magnéticos proporcionados por organismos reguladores como COMEX y SENAE.

3.6. Cobertura de las unidades de análisis

Unidades livianas de uso particular o de servicio público ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito.

3.7. Procedimiento para tratamiento y análisis de información Análisis

La información financiera se tratará en el Excel, mientras que los datos provenientes de las encuestas a través del paquete estadístico SPSS versión 21. Los resultados se presentarán en tablas y gráficas con sus respectivos análisis e interpretaciones.

3.8. Tamaño de la muestra

Para la recolección de información de la población que posee vehículos livianos matriculados en Quito, se aplica el muestreo aleatorio simple con el cálculo de poblaciones finitas. Para lo cual se considera.

N: Tamaño población: Número de vehículos livianos matriculados en Quito:

166.901 (INEC, 2014)

P:	Probabilidad de Ocurrencia:	0.5
Q:	Probabilidad de No Ocurrencia:	0.5
Z:	Nivel de Confianza 95%:	1.96
E:	Error muestral:	5%

Aplicando la fórmula de poblaciones finitas se tiene una muestra de 383 conductores de vehículos livianos (automóviles) matriculados en la ciudad de Quito.

$$n = \frac{z^2 \times P \times Q \times N}{e^2(N - 1) + z^2 \times P \times Q}$$

Para el caso de las concesionarias de vehículos que son las que se encargan de las ventas, se aplica un muestreo probabilístico intencional, seleccionando aquellas que desean participar y de las que se dispone de información necesaria para este estudio,

Así se seleccionan:

- OMNIBUS BB: Chevrolet
- AYASA: Nissan y Renault

3.9. Diseño de la Encuesta

ENCUESTA DIRIGIDA A CONOCER LAS EXPECTATIVAS DE LOS PROPIETARIOS DE VEHÍCULOS LIVIANOS SOBRE LAS CUOTAS A LAS IMPORTACIONES

1. PREGUNTA FILTRO

1.1. ¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?

Si (Continúe)

No (Gracias)

2. DATOS GENERALES

2.1. Edad:

- 18 a 25 años
 26 a 35 años
 36 a 50 años
 Más de 50 años

2.2. Sexo:

- Hombre
 Mujer

2.3. Estado civil:

- Soltero/a
 Casado/a
 Viudo/a
 Divorciado/a

2.4. Ocupación

- Empleado público
 Empleado privado
 Viudo/a
 Divorciado/a

3. CUESTIONARIO

3.1. ¿Qué marca de vehículo posee?

- Chevrolet
 KIA
 HYUNDAI
 Toyota
 Peugeot
 Volkswagen
 Otra

3.2. ¿Qué uso tiene su vehículo?

- Particular
 De alquiler

3.3. ¿De qué año es su vehículo?

- Menor al año 2000
 2000 a 2005
 2006 a 2010
 2010 a 2015
 2016 a 2017

3.4. ¿En qué valor compró su vehículo?

<input type="checkbox"/>	Menor al año 2000
<input type="checkbox"/>	Menos de \$ 10.000
<input type="checkbox"/>	10.001 a 15.000
<input type="checkbox"/>	15.001 a 20.000
<input type="checkbox"/>	20.001 a 25.000
<input type="checkbox"/>	Más de \$25.000

3.5. ¿Considera que el valor pagado es muy alto?

- Si (Continúe)
 No (Pase a 3.7)

3.6. ¿Por qué lo considera un valor muy alto?

- Impuestos
 Cupos de importación
 Vehículo importado
 Seguros altos
 Costo del financiamiento

3.7. ¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?

- Si (Continúe)
 No (Pase a 3.9)

3.8. ¿Por qué razones lo vendería?

- Crisis país
 Comprar un vehículo nuevo
 Comprar vehículo usado

- Altos costos de mantenimiento
- No tiene empleo
- Necesidades del hogar
- Otras

3.9. ¿Por qué razones no lo vendería?

- No podría comprar otro vehículo
- No tiene necesidad de hacerlo
- Es nuevo
- Es su patrimonio
- Otras

3.10. ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador han decrecido?

- Si (Continúe)
- No (Pase a 3.12)

3.11. ¿Por qué decreció?

- Impuestos
- Cupos de importación
- Vehículo importado
- Seguros altos
- Costo del financiamiento
- Crisis del país
- Alto costo de la vida
- Inestabilidad laboral
- Desempleo
- Inseguridad con el gobierno

3.12. ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

- Si (Continúe)
- No (Pase a 3.14)

3.13. ¿Por qué razones?

- Cambio de gobierno
- Suben los precios del petróleo
- Tratado Unión Europea

Otro

3.14. ¿Por qué razones?

- Continúa el mismo gobierno
 Pobreza y desempleo
 Otro

Gracias

3.10. Diseño de la Entrevista

- 1) ¿Qué efecto tuvo la medida restrictiva en la importación de vehículos en su concesionaria?
- 2) ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos usados en el país?
- 3) ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución de la plantilla laboral?
- 4) ¿Se vieron afectadas las ventas de vehículos nacionales e importados a raíz del incremento de precio de los vehículos?
- 5) ¿Cuáles son las causas que producen la reducción de ventas en los últimos años?
- 6) ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. Diagnóstico de la situación económica del Ecuador

La economía ecuatoriana cerrará 2016 con una contracción del 2 % como consecuencia de la débil demanda interna tanto de inversión como de consumo de hogares, según un informe publicado por la CEPAL en Santiago de Chile. También influyó el precio internacional de petróleo que cayó por segundo año consecutivo. El crudo ecuatoriano registró este año un precio promedio de alrededor de 35 dólares por barril frente a los 42,2 dólares por barril del 2015, lo que disminuyó los ingresos fiscales.

Para financiar este déficit, no se optó por una contracción equivalente de los gastos, sino por un mayor endeudamiento externo, según el Balance Preliminar de las economías latinoamericanas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La recesión se ha reflejado en la caída del empleo a nivel urbano y en la baja de la inflación, que se espera alcance el 1,1 % en diciembre. La balanza comercial registró un superávit de 967,4 millones de dólares entre enero y septiembre de 2016, comparado con el déficit de 1.712,9 millones de dólares en el mismo período del año pasado, debido a la fuerte contracción del valor de las importaciones (-29,9 %).

La caída del valor de las exportaciones se ralentizó hasta el 14,6 % en los primeros nueve meses del año, después de una contracción del 28,7 % en el mismo período del 2015. Según la CEPAL, las ramas de actividad que más impulsaron la economía ecuatoriana fueron la acuicultura y la pesca, que crecieron un 29 % y un 15,5 %, respectivamente. Otras ramas con crecimiento positivo fueron la refinación del petróleo (113,29 %) y el suministro de electricidad y agua (5 %).

Por el contrario, se registraron fuertes contracciones en las ramas de la construcción (-10,2 %), el comercio (-4,3 %) y la manufactura (-1,8 %).

Producto Interno Bruto

Las cuatro principales actividades que aportaron al PIB en el 2015 son: Manufactura (11,86%), Comercio (10,76%), Construcción (10,12%) y Petróleo y Minas (9,74%). Al primer trimestre de 2016 se registra una reducción del PIB de -3% con respecto al mismo período de 2015 y de -1,9% con respecto al trimestre anterior. Esta contracción de la economía se observa en la mayor parte de sectores, siendo los de mejor desempeño en relación a su crecimiento, respecto al trimestre anterior y peso en el PIB, los de petróleo y minas, pesca (excepto camarón), agricultura y suministro de electricidad y agua. Los sectores de enseñanza, servicios sociales y de salud, administración pública, construcción, comercio y actividades profesionales, técnicas y administrativas ocasionan esta reducción en el PIB trimestral.

El sector del transporte tiene una disminución del -1.8% en el primer trimestre del año 2016 % (EKOS, 2016).

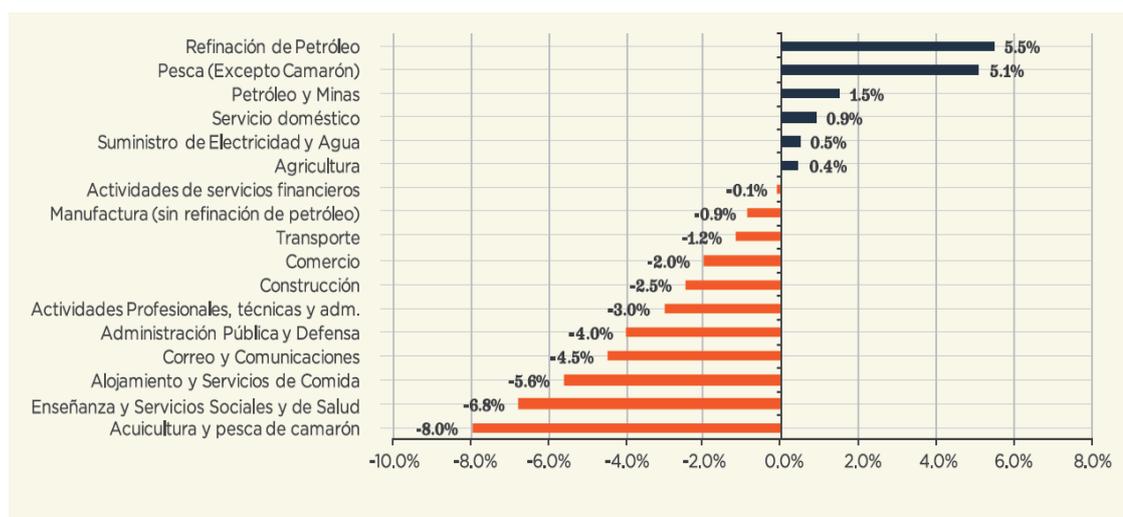


Figura No 1 PIB Primer trimestre 2016

Fuente: (EKOS, 2016)

Inflación

Ecuador registró una inflación anual de 3,38% en el 2015 frente al 3,67% del 2014, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos. En diciembre del 2015, el país registró una inflación mensual de 0,09% en comparación al 0,11% del doceavo mes del año previo.

En el 2015, el mes con mayor inflación fue abril con 0,84% seguido de febrero con 0,61%. Mientras los meses que menos inflación registraron fueron octubre con el -0,09% y julio con -0,08%. Ecuador registró una inflación de 0,15% en septiembre de 2016, según el reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos hace pocas horas. Se trata de la cifra mensual más baja en septiembre, en los últimos siete años. Y es más alta que las de los dos meses anteriores cuando se registraron inflaciones negativas.

Entre tanto, la inflación acumulada en el 2016; es decir, de enero a septiembre, alcanzó un índice de 1,19%, mientras que la anual, de septiembre 2015 a septiembre de 2016, llegó a 1,30%. Transporte y educación fueron los rubros que más incidieron en el índice al alza, mientras que bebidas y alimentos fue uno de los rubros más importantes a la baja (INEC, Ecuador en cifras, 2016).

La inflación a septiembre del 2016 cae principalmente porque los precios han bajado ya que la población no tiene capacidad de compra y la crisis está afectando al sector empresarial y el desempleo ha provocado que la gente no tenga ingresos para destinar al gasto, por ende, sus compras se destinan a productos limitados y básicos.

Tabla 1
Inflación anual

FECHA	VALOR
Noviembre-30-2016	1.05 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %

Fuente: BCE

Desempleo

Ecuador registró una tasa de desempleo nacional de 4,77% en diciembre de 2015 en comparación al 3,80% que alcanzó en diciembre del 2014, un incremento 0,97 puntos porcentuales, lo que representa una diferencia estadísticamente significativa, según la última Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos. El empleo adecuado disminuyó 2,8 puntos al pasar de 49,28% en diciembre de 2014 a 46,50% en el mismo mes del 2015, variación estadísticamente significativa.

En el caso del subempleo pasó del 12,87% a 14,01%, diferencia estadísticamente significativa. En el área urbana el desempleo alcanzó el 5,65%, mientras en diciembre del 2014 esa tasa llegó a 4,54%. En el área rural, el desempleo paso de 2,25% en diciembre del 2014 al 2,88% del mismo mes del 2015. Las variaciones tanto del área urbana como rural son estadísticamente significativas.

En el doceavo mes del 2015, la pobreza se ubicó en 23,3% y la pobreza extrema en 8,45%. Estas cifras no representan variaciones estadísticamente significativas con respecto a diciembre del 2014. En términos de desigualdad, la cifra no muestra cambios estadísticamente significativos. Así el coeficiente de GINI se ubicó en 0,476 en diciembre 2015. El coeficiente de GINI es el índice que mide la desigualdad de los ingresos entre la población, en un intervalo de 0 a 1 (el 0

corresponde a la perfecta igualdad) (INEC, 2016). Quito presenta altos índices de desempleo con relación al promedio nacional, por eso hace que exista menos capacidad de compra en uno de los polos comerciales más grandes del país que es la capital del Ecuador.

Tabla 2
Desempleo Ecuador

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2016	6.68 %
Diciembre-30-2015	5.65 %
Diciembre-31-2014	4.54 %
Diciembre-31-2013	4.86 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Diciembre-31-2011	5.07 %

Fuente: BCE

Tabla 3
Desempleo Quito

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2016	8.71 %
Diciembre-31-2015	4.93 %
Diciembre-31-2014	3.22 %
Diciembre-31-2013	4.04 %
Diciembre-31-2012	4.43 %
Diciembre-31-2011	4.31 %

Fuente: BCE

Deuda pública del Ecuador

En 2015 la deuda pública en Ecuador fue de 30.756 millones de dólares, creció 7.074 millones desde 2014 cuando fue de 23.682 millones de dólares. Esta cifra supone que la deuda en 2015 alcanzó el 33,83% del PIB de Ecuador, una subida de 2,65 puntos respecto a 2014, en el que la deuda fue el 31,18% del PIB. Si miramos las tablas podemos ver la evolución de la deuda pública en Ecuador. Esta ha crecido desde 2005 en términos de deuda global, cuando fue de 11.669 millones de dólares, aunque ha disminuido en porcentaje del PIB, que aquel año fue de 35,02% del PIB.

Según el último dato publicado, la deuda per cápita en Ecuador en 2015, fue de 1.905 dólares por habitante. En 2014 fue de 1.478 dólares, así pues, se ha producido un incremento de la deuda por habitante de 427 dólares. Es interesante mirar atrás para ver que en 2005 la deuda por persona era de 850 dólares.

Tabla 4
Deuda pública

Año	Millones USD	% PIB	USD Per Cápita
2015	30.756	33,83%	1.905
2014	23.682	31,18%	1.478
2013	18.485	25,91%	1.172
2012	14.779	21,61%	952
2011	11.071	19,43%	725

Fuente: BCE

4.2. Perspectivas económicas del Ecuador

En 2017 se espera una recuperación del precio medio del crudo ecuatoriano por encima de los 40 dólares por barril y una mayor producción a nivel nacional, lo que, en combinación con un aumento de la producción y exportación de energía hidroeléctrica y mayores niveles de inversión extranjera, podría resultar en un crecimiento ligeramente positivo del producto interno bruto (PIB). La CEPAL espera que para el próximo año se produzca un crecimiento levemente positivo de alrededor del 0,3 % y una inflación del 1,5 % (CELSA, 2016)

4.3. El sector automotriz en el Ecuador

El sector automotriz obtiene una intervención significativa, de hecho, comprende el 48% en la economía del país debido a los ingresos que crea en todas las acciones económicas directas e indirectas que implica. Sólo en el caso de impuestos se considera que en el año 2011 la recaudación fue aproximadamente de USD 400 millones, al mismo tiempo de su impacto en la generación de empleo en las

diferentes partes de su cadena, desde los ajustes hasta la comercialización y venta (Aguilar, 2015).

La tendencia de la industria automotriz es fluctuante. Su estabilidad obedece a varios factores que no siempre son favorables para los empresarios ni para los clientes. Contrario a lo que podría creerse, los negocios de compra y venta de vehículos sufrieron un fuerte impacto a raíz de la resolución del Comité de Comercio Exterior (Comex) que redujo los cupos para importación de autos. El gremio depende de la oferta y la demanda, por lo que, al disminuir la compra de autos nuevos, hay pocos vehículos usados que pueden salir a la venta. Es un sector comercial ligado, víctima del efecto dominó.

Sin embargo, la industria automotriz ha enfrentado altibajos en más de una década, por lo que sugieren que se realice una revisión de la restricción de cupos para poder recuperarse. Después de la dolarización en 2000, el mercado de autos (tanto nuevos como usados) fue creciendo sin mayores novedades hasta 2006. En ese año subieron impuestos y aranceles, y el sector, que tenía un buen crecimiento, se estancó. En los años posteriores se recuperó, hasta llegar a 2012, otro momento de inestabilidad, tras un alza de impuestos y cupos.

El sector emplea aproximadamente a 6.000 personas en concesionarios y a 2.500 en patios de autos. El 2014, las ventas cerraron en 120.060 unidades y la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador señala que en el 2015 se perderán ventas por 35.000 vehículos. Medidas arancelarias y cupos a la importación mantienen estancado al mercado automotor. En los nueve primeros meses del año el sector creció 1,31%, impulsado por más ventas de autos livianos. Si bien hay crecimiento, el sector es cauteloso porque la tasa está lejos de las alcanzadas hasta el 2011, cuando crecía a un 11% anual en promedio.

El sector vive un estancamiento de ventas desde el 2012 por la aplicación de una política de cuotas, cupos y medidas arancelarias. Según datos de la Aeade, los segmentos de automóviles, vans (furgoneta) y buses registraron sus niveles de ventas

más bajos en los últimos cuatro años. En cambio, el de camiones registró su nivel histórico más alto desde 2008, con 8 455 unidades de enero a septiembre de este año. A la restricción se sumaron los problemas que ha tenido el sector para colocar los autos en Venezuela desde el 2013. Aun así, la mejora del poder adquisitivo del ecuatoriano que se mantuvo este año y la disponibilidad de crédito en el país, ayudaron a generar ventas de 86 142 vehículos hasta septiembre.

El acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea también genera expectativa, pues reducirá las restricciones a varios productos, aunque solo el 1 y 2% de vehículos que se comercializan en el país son de origen europeo. GM-OBB es optimista sobre el desempeño que tendrá el mercado este año, aunque espera mayores crecimientos en el rubro de exportación. El escenario para el próximo año se presenta incierto porque, además, el sector debe ajustarse a nuevos parámetros de seguridad en los autos (Orozco & Enriquez, 2015).

La situación del sector automotor se presenta compleja en el arranque del 2016. Las ventas de vehículos importados y ensamblados en el país han caído a la mitad entre enero y febrero pasados respecto al mismo período del 2015. Para los representantes de sector, el principal factor es una contracción significativa de la demanda, más allá de los cupos de importación, tanto para modelos terminados como para CKD (partes para ensamblaje nacional).

De acuerdo con datos publicados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) en su página web, entre enero y febrero de este año se vendieron 7 913 unidades. Esto representa un 50% menos que en los dos primeros meses del 2015, cuando se colocaron 15 840 vehículos. El segmento con una mayor afectación es el de los camiones, que pagan un 45% de salvaguardia desde el año pasado. La venta de este tipo de vehículos cayó en un 70%, seguido por las furgonetas y las camionetas (ver infografía). El gerente de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA), Manuel Murtinho, destaca que para este mes que está finalizando no se ve una recuperación en las ventas y la caída trimestral podría estar en porcentajes similares.

La contracción económica que vive el país es la principal causa de la reducción de las ventas, por lo que proyecta una baja en las ventas de entre el 60 y el 65% para este año. Lo anterior tiene una relación directa en las plazas de trabajo que genera el sector. Murinho cuenta que debido a la situación del sector se perdieron unos 1 000 puestos de trabajo en el último año en las áreas de ventas. El desplome de las ventas se debe a una profunda contracción de la demanda de los compradores. El mercado se partió a la mitad, la gente tiene la perspectiva de que va a perder su empleo en las próximas semanas, en los próximos meses, o este año.

Si bien el año pasado hubo una restricción en la oferta de autos porque se redujeron los cupos para las unidades importadas en cerca del 40% y para los CKD de ensamblaje local en un 20%, la gente se ha abstenido de comprar autos desde fines del año pasado. Esta visión se respalda en un estudio de la Cinae en el cual se revela que más consumidores rechazan créditos pre aprobados para comprar vehículos.

4.4.1. Cuotas de importación

La cuota de importación es una restricción directa de la cantidad de un bien importado. En muchos casos estas cuotas son manejadas directamente desde el estado mientras que en otros se las reparte con las firmas que anteriormente han venido importando ese bien. Una cuota de importación siempre eleva el precio doméstico del bien importado (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012). Los argumentos a favor de esta medida son por ejemplo la seguridad nacional, la creación de empleos y la protección de la industria de una industria (Kruman, Wells y Olney, 2008).

Todos estos argumentos aplicados a la realidad ecuatoriana y a la importación de automóviles no se han dado, ya que ciertamente no es por un tema de seguridad nacional y los empleos a partir de la implementación de las mismas se han reducido al igual que la capacidad de la industria generando así un precio mayor del bien a sus

consumidores y una disminución en las ventas totales de automóviles nuevos en el país.

En el caso de Ecuador las cuotas de importación tuvieron un impacto negativo en las ventas de automóviles. En junio del 2012 se aprobó la Resolución No. 65 y No.66 del Comité de Comercio Exterior (COMEX) que ponía en vigencia las cuotas para la importación de vehículos nuevos que ingresen al país. Estas cuotas de importación estaban aplicadas tanto a la cantidad de vehículos como al valor de los mismos. De igual manera las empresas ensambladoras de vehículos iban a tener un cupo de partes que podían traer verificando que los automotores ya terminados sean exportados (COMEX, 2012).

Las resoluciones del COMEX No. 65 y No 66 estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre 12 del 2014. Estas restricciones se agudizaron y en la siguiente resolución No. 050-2015 se establecen valores mucho menores que entra en vigencia para el 2016 (COMEX, 2015).

4.4.2. Salvaguardia

Ante el creciente déficit comercial el gobierno nacional adoptó una salvaguardia por balanza de pagos que se extendió por 12 meses luego del terremoto registrado en el mes de abril. Esta ley resuelve:

Art. 1.- Reformar el Anexo único de la Resolución No. 011-2015 del Pleno del COMEX, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 456 de 11 de marzo de 2015 y sus modificaciones, donde consta 40% de sobretasa arancelaria reemplazar por 35%; y, donde dice 25% de sobretasa arancelaria sustituir por 15%

Art. 2.- Sustituir la tabla del artículo 2 de la Resolución No. 006-2016, adoptada por el Pleno del COMEX el 29 de abril del 2016, por la siguiente:

ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA

En este reglamento se establece el proceso para homologar vehículos y detalla cuáles son los dispositivos de medición, control y seguridad.

Entidad responsable: Ministerio de Comercio Exterior

NORMATIVA TRIBUTARIA

IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES

Reforma del cálculo de la base imponible del ICE – Precio ex aduana

Entidad responsable: Servicio de Rentas Interna (SRI)

ADUANA DEL ECUADOR

Resolución No. 66 del COMEX. Restricción cuantitativa anual de importación de vehículos.

Boletín No: 136-2012 Estado Derogado

Proceso: Despacho Subproceso VARIOS

F. /Publicación: 15-Jun-2012 F. /Vigencia: 15-Jun-2012

Emitido Por: Dirección Nacional de Mejora Continua y Tecnología de la Información

Se pone a conocimiento de los Operadores de Comercio Exterior, Direcciones de Despacho de todos los Distritos aduaneros del País y a los servidores del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que el Comité de Comercio Exterior, COMEX, en sesión llevada a cabo el 11 de junio del 2012, expidió la Resolución No. 66, publicada en el Registro Oficial No. 725 de fecha 15 de junio del 2012, que en lo pertinente dispone:

Artículo 1.- Se establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las sub partidas: 8703900091, 8704311090, 8704211090, 8703210090, 8703329090, 8703221090, 8703321090, 8703331090,

8703231090, 8703339090, 8703319090, 8703900099, 8703229090, 8703249090, 8703241090 y 8703239090, en los términos establecidos en el Anexo I de la presente Resolución. La restricción cuantitativa está fijada por unidades de vehículos y por valor. De esta manera, los importadores deberán respetar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías (...). La medida impuesta tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2014. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador deberá renovar automáticamente las cuotas establecidas en el anexo de la presente resolución el 1 de enero de cada año, durante su período de vigencia.

Artículo 2.- Disponer al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador incorporar la restricción cuantitativa a su sistema informático y verificar su cumplimiento inmediato. Las importaciones de mercancías que rebasen las cuotas asignadas, deberán ser reembarcadas en la parte que excedan la cuota.

Artículo 3.- El Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a través de un proceso simplificado, podrá autorizar el traspaso de cuotas asignadas a un mismo importador, dentro de las sub partidas con cupo disponible.

Artículo 6.- Se exceptúa de esta medida a las importaciones de vehículos para personas discapacitadas, diplomáticos y funcionarios sujetos a la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, las que realice el Estado y sus instituciones, así como los vehículos que forman parte del PLAN RENOVA. Los vehículos que se importen a un régimen de perfeccionamiento con fines de exportación, no serán descontados de los cupos asignados, a no ser que luego sean nacionalizados.

Artículo 9.- Las medidas adoptadas por la presente Resolución se aplicarán a todas las mercancías que se embarquen con destino al Ecuador a partir del día siguiente de la publicación de esta Resolución en el Registro Oficial. No obstante, por tratarse de una cuota de importación anual, el SENA E deberá descontar inmediatamente de la cuota asignada, las cantidades y montos importados desde el 1 de enero de 2012, hasta la fecha de publicación de esta resolución.

Asimismo, en la Disposición Transitoria Primera, dispone: "Las mercancías que se hayan embarcado con destino a Ecuador antes de la vigencia de esta Resolución, al amparo de licencias de importación otorgadas por el MIPRO, podrán ser nacionalizadas siempre que se encuentren dentro del límite de las licencias otorgadas."

4.4.3. Sector automotriz de vehículos livianos

4.4.3.1. Producción nacional

La producción nacional de vehículos en el Ecuador disminuyó en el año 2015 con relación a los años anteriores, así en el año 2011 esta fue de 75.743 vehículos, al 2012 presenta el mayor crecimiento en 81.398 unidades, y al año 2015 estas decrecen a 50.732 vehículos. En términos porcentuales se tiene una reducción del 20.57% al año 2015 con respecto al año 2014 y un decrecimiento del 44.02% en el año 2015 con relación al año 2011.

Tabla 5
Producción nacional de vehículos (Unidades)

Año	Producción Nacional	Variación porcentual anual	Variación en relación al 2011
2011	75743		
2012	81398	7,47%	7,47%
2013	66844	-17,88%	-11,75%
2014	63872	-4,45%	-15,67%
2015	50732	-20,57%	-33,02%

Fuente: (AEADE, 2015)

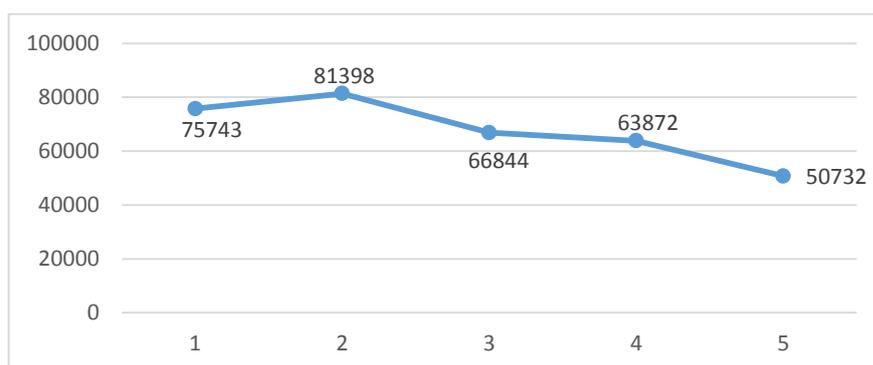


Figura No 2 Producción nacional de vehículos (Unidades)

4.4.3.2. Exportaciones de vehículos

Se exportaron 20.450 vehículos ensamblados en Ecuador al año 2011, pero esto bajó drásticamente al año 2015, llegándose a exportar apenas 3.274 unidades, esto se debe al alto costo de producción nacional debido a las salvaguardias impuestas a CDK que encarecen el costo del vehículo a nivel internacional. La caída en las exportaciones es del 60,87% al año 2015 con respecto al 2014, mientras que esto significa una reducción del 83,99% al año 2015 con respecto al año 2011.

Tabla 6
Exportación de vehículos (Unidades)

Año	Exportación	Variación porcentual anual	Variación en relación al 2011
Año 2011	20450		
Año 2012	24815	21,34%	21,34%
Año 2013	7211	-70,94%	-64,74%
Año 2014	8368	16,04%	-59,08%
Año 2015	3274	-60,87%	-83,99%

Fuente: (AEADE, 2015)

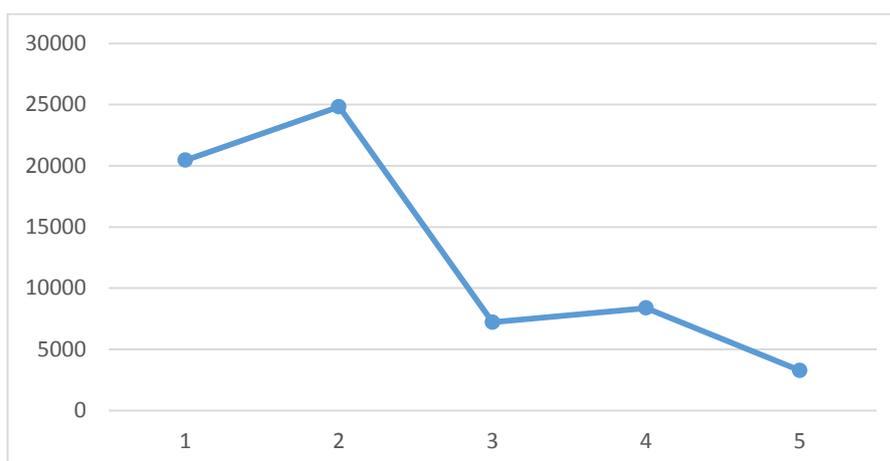


Figura No 3 Exportación de vehículos (Unidades)

4.4.3.3. Importaciones de vehículos

Las importaciones de vehículos caen de 75.101 unidades del año 2011 a 33.640 unidades en el año 2015, que implica una reducción del 55.21%. del mismo modo, en el año 2015 la disminución de vehículos importados es de 41.08% comparado con el año 2014. Cabe recalcar que durante los 5 años de estudio siempre se han presentado decrecimientos en las importaciones anuales.

Tabla 7
Importación de vehículos (Unidades)

Año	Importación	Variación porcentual anual	Variación en relación al 2011
Año 2011	75101		
Año 2012	66652	-11,25%	-11,25%
Año 2013	62595	-6,09%	-16,65%
Año 2014	57093	-8,79%	-23,98%
Año 2015	33640	-41,08%	-55,21%

Fuente: (AEADE, 2015)

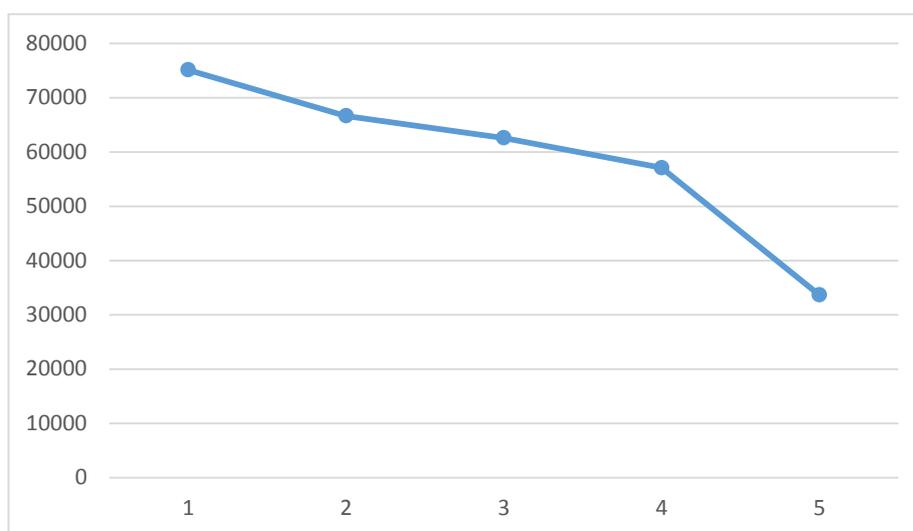


Figura No 4 Importación de vehículos (Unidades)

4.4.3.4. Ventas totales de vehículos

Las ventas totales de vehículos, tanto nacionales como importados, caen de 139.893 unidades del año 2011 a 81.309 unidades en el año 2015, que implica una reducción del 41,88%. del mismo modo, en el año 2015 la disminución de vehículos importados es de 32,28% comparado con el año 2014.

Tabla 8
Ventas totales de vehículos (Unidades)

Año	Ventas Totales	Variación porcentual anual	Variación en relación al 2011
Año 2011	139893		
Año 2012	121446	-13,19%	-13,19%
Año 2013	113812	-6,29%	-18,64%
Año 2014	120060	5,49%	-14,18%
Año 2015	81309	-32,28%	-41,88%

Fuente: (AEADE, 2015)

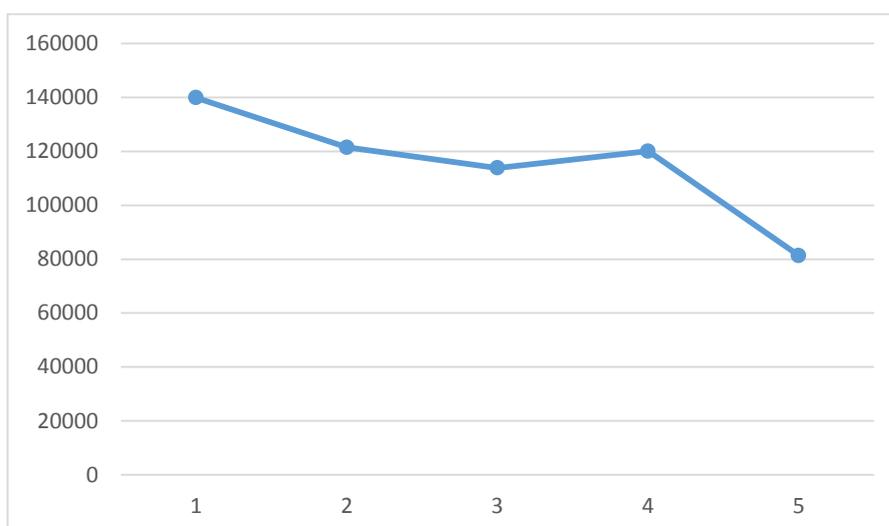


Figura No 5 Ventas totales de vehículos (Unidades)

4.4.3.5. Ventas totales de vehículos livianos

Las ventas totales de vehículos livianos, tanto nacionales como importados, caen de 127444 unidades del año 2011 a 71483 unidades en el año 2015, que implica una reducción del 43.91%. del mismo modo, en el año 2015 la disminución de vehículos importados es de 33.25% comparado con el año 2014. Como se puede observar en la Tabla 10 y en la figura 6.

Tabla 9
Ventas totales de vehículos livianos (Unidades)

Año	Ventas Totales	Variación porcentual anual	Variación en relación al 2011
Año 2011	127444		
Año 2012	109029	-14,45%	-14,45%
Año 2013	101375	-7,02%	-20,46%
Año 2014	107084	5,63%	-15,98%
Año 2015	71483	-33,25%	-43,91%

Fuente: (AEADE, 2015)

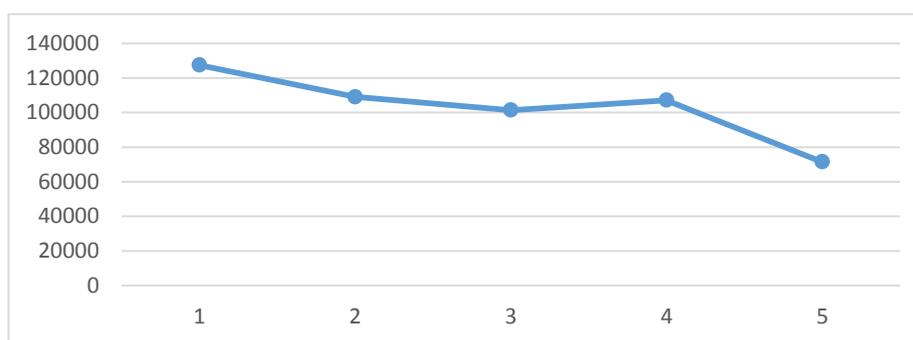


Figura No 6 Ventas totales de vehículos livianos (Unidades)

4.4.3.6. Ventas de vehículos livianos por tipo

Los vehículos livianos están formados por cuatro tipos de automotores: automóviles, camionetas, suvs y vans. El tipo que tiene mayor participación de ventas en el mercado es el automóvil que en promedio representa el 46.36%, seguido de las suvs con el 27.07%, luego las camionetas en un 21.61% en promedio y finalmente las vans con 4.96%.

Tabla 10
Ventas de vehículos livianos por tipo (Unidades)

Año	Automóviles	Camionetas	Suvs	Vans	Total ventas
2011	62585	27469	31712	5678	127444
2012	53526	23922	27118	4463	109029
2013	47102	22047	27067	5159	101375
2014	47851	23244	30634	5355	107084
2015	30344	15071	21664	4404	71483

Fuente: (AEADE, 2015)

Tabla 11
Participación de ventas de vehículos livianos por tipo (%)

Año	Automóviles	Camionetas	Suvs	Vans
Año 2011	49,11%	21,55%	24,88%	4,46%
Año 2012	49,09%	21,94%	24,87%	4,09%
Año 2013	46,46%	21,75%	26,70%	5,09%
Año 2014	44,69%	21,71%	28,61%	5,00%
Año 2015	42,45%	21,08%	30,31%	6,16%
Promedio	46,36%	21,61%	27,07%	4,96%

Fuente: Tabla 11

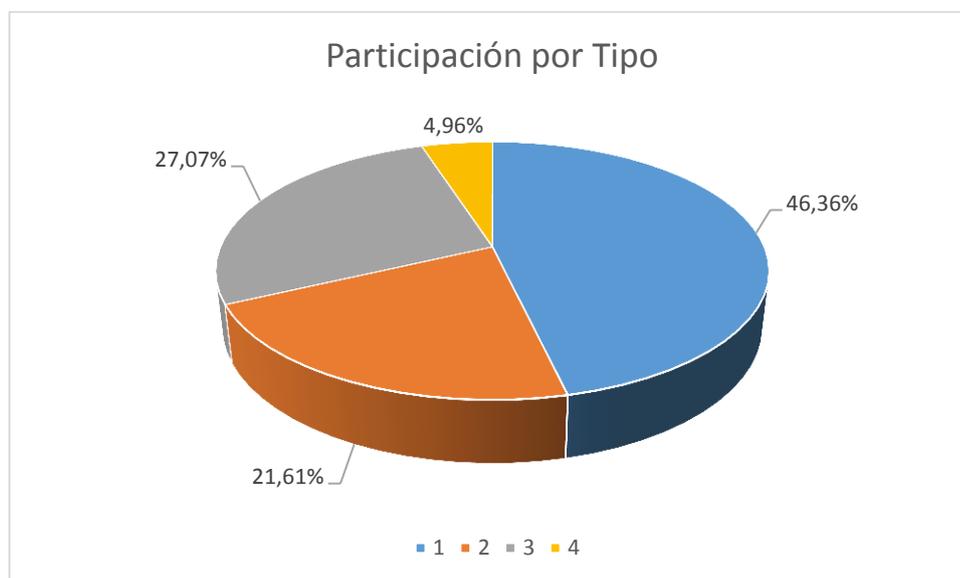


Figura No 7 Participación de Ventas de vehículos livianos por tipo

Por el lado de las variaciones se tiene que unos mayores decrecimientos presentan los automóviles en el año 2015 con respecto al año 2014, con un 36.59%, en valor promedio de las variaciones de los cuatro años también se ve el mismo efecto, así el decrecimiento promedio de automóviles es mayor al de los demás tipos con un valor negativo de 15.37%.

Tabla 12
Variación anual de ventas de vehículos livianos por tipo (%)

Año	Automóviles	Camionetas	Suvs	Vans	Ventas Totales
Año 2011					
Año 2012	-14,47%	-12,91%	-14,49%	-21,40%	-14,45%
Año 2013	-12,00%	-7,84%	-0,19%	15,59%	-7,02%
Año 2014	1,59%	5,43%	13,18%	3,80%	5,63%
Año 2015	-36,59%	-35,16%	-29,28%	-17,76%	-33,25%
Promedio	-15,37%	-12,62%	-7,69%	-4,94%	-12,27%

Fuente: Tabla 11

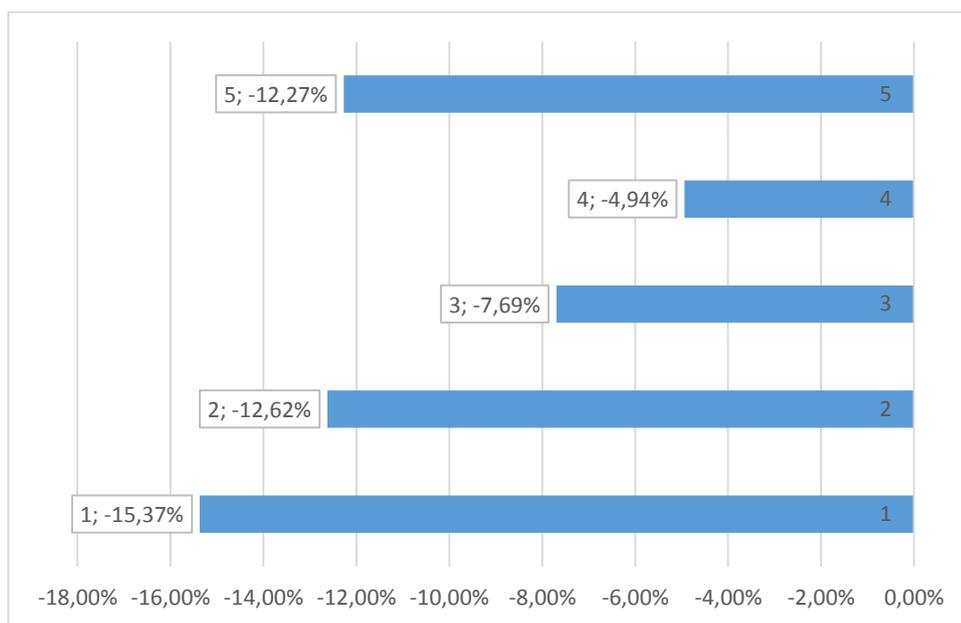


Figura No 8 Variación de Ventas anuales de vehículos livianos por tipo

4.4.3.7. Ventas de vehículos livianos por marca

La venta de vehículos está concentrada en cinco marcas líderes en Ecuador: Chevrolet, Kía, Hyundai, Nissan y Mazda. Chevrolet cubre en promedio el 50.54%, del mercado, seguido de Kia con el 10.55%, Hyundai 10.06%, Nissan 6.36% y Mazda 5,77%, mientras que otras marcas cubren el 16.71% del mercado.

Tabla 13
Ventas de vehículos livianos por marca (Unidades)

Año	Chevrolet	Kia	Hyundai	Nissan	Mazda	Otras	Ventas Totales
2011	59189	11965	14879	10080	8012	23319	127444
2012	54947	10144	12296	7051	5120	19471	109029
2013	50195	12300	9629	6576	6402	16273	101375
2014	53574	12038	10623	6019	6916	17914	107084
2015	40265	7647	5678	3794	3651	10448	71483

Fuente: (AEADE, 2015)

Tabla
Participación de ventas de vehículos livianos por marca (%)

14

Año	Chevrolet	Kia	Hyundai	Nissan	Mazda	Otras
Año 2011	46,44%	9,39%	11,67%	7,91%	6,29%	18,30%
Año 2012	50,40%	9,30%	11,28%	6,47%	4,70%	17,86%
Año 2013	49,51%	12,13%	9,50%	6,49%	6,32%	16,05%
Año 2014	50,03%	11,24%	9,92%	5,62%	6,46%	16,73%
Año 2015	56,33%	10,70%	7,94%	5,31%	5,11%	14,62%
Promedio	50,54%	10,55%	10,06%	6,36%	5,77%	16,71%

Fuente: Tabla 14



Figura No 9 Participación de Ventas de vehículos livianos por tipo

Por el lado de las variaciones se tiene que un mayor decrecimiento presenta la marca Mazda en el año 2015 con respecto al año 2014, con un 47,21%, en valor promedio de las variaciones de los cuatro años en cambio lo tiene la marca Nissan con un decrecimiento promedio mayor al de las demás con un valor negativo de 20,56%, seguido de Hyundai con una baja de 18,82%.

Tabla 15
Variación anual de ventas de vehículos livianos por marca (%)

Año	Chevrolet	Kia	Hyundai	Nissan	Mazda	Otras	Ventas Totales
Año 2011							
Año 2012	-7,17%	-15,22%	-17,36%	-30,05%	-36,10%	-16,50%	-14,45%
Año 2013	-8,65%	21,25%	-21,69%	-6,74%	25,04%	-16,42%	-7,02%
Año 2014	6,73%	-2,13%	10,32%	-8,47%	8,03%	10,08%	5,63%
Año 2015	-24,84%	-36,48%	-46,55%	-36,97%	-47,21%	-41,68%	-33,25%
Promedio	-8,48%	-8,14%	-18,82%	-20,56%	-12,56%	-16,13%	-12,27%

Fuente: Tabla 14

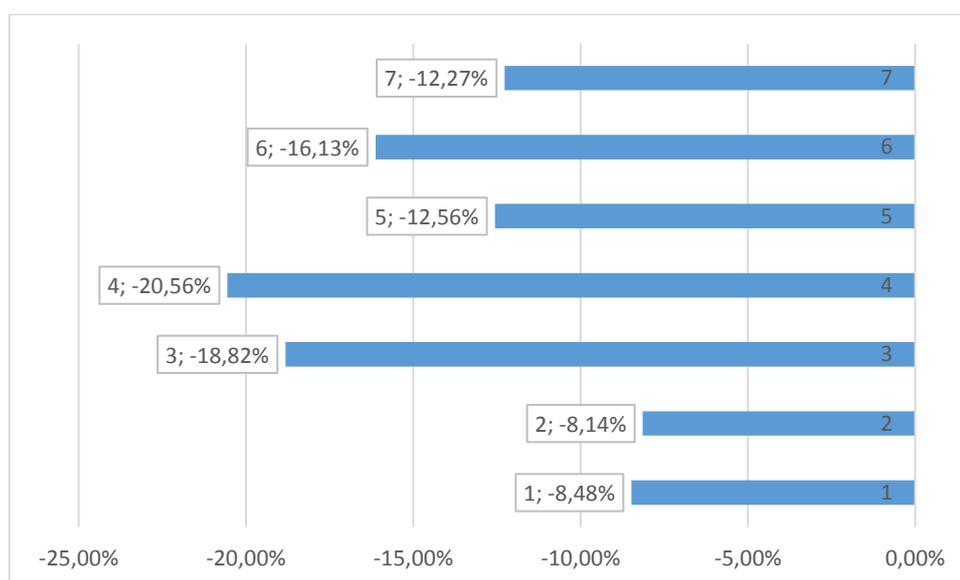


Figura No 10 Variación de Ventas anuales de vehículos livianos por marca

4.4.3.8. Ventas de vehículos livianos y pesados

Se observa que la venta de vehículos livianos siempre ha permanecido sobre la de vehículos pesados, así al 2015 los automotores livianos vendidos son de 71483 unidades y los pesados de 9826 unidades que representa una brecha del 627%, lo que demuestra que el aporte en impuestos y comercio lo produce el parque automotor liviano en el Ecuador.

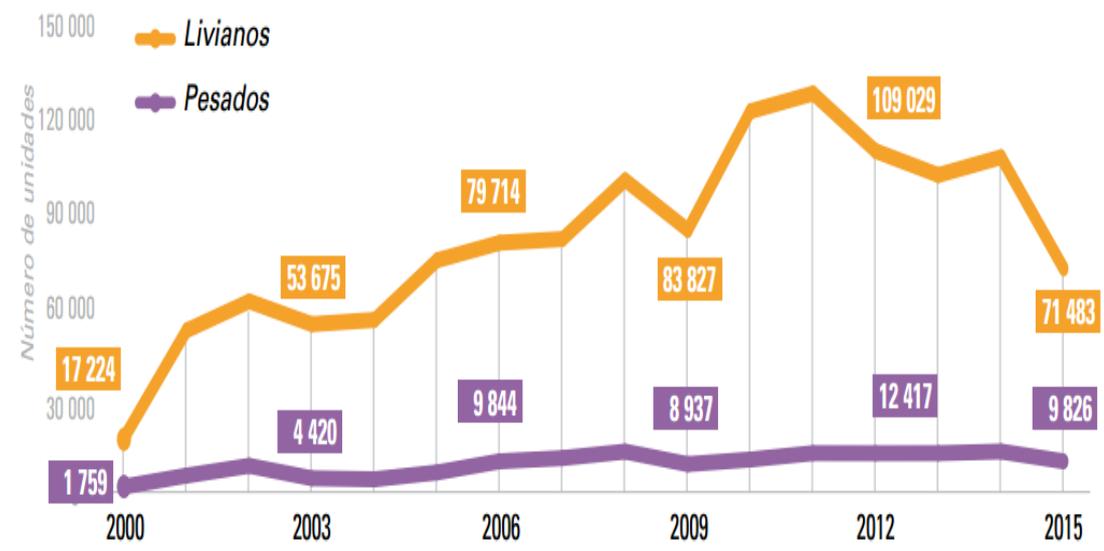


Figura No 11 Venta de vehículos livianos y pesados

Fuente: (AEADE, 2015)

4.4. Cupos de importación

A continuación, se presenta una tabla resumen de las leyes y normativas que afectan a las importaciones de vehículos que de forma directa o indirecta han influido en el decrecimiento de la venta de vehículos en el Ecuador.

Tabla 16

Leyes que modificaron las cuotas de importación de vehículos y carga de impuestos en vehículos livianos

Año	Leyes que modificaron las cuotas de importación de vehículos y carga de impuestos en vehículos livianos
2008	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se aplica al impuesto a la salida de divisas (ISD) 0,5% para la importación de vehículos 2. Se aplica ICE con incrementos graduales del 5% en función al P.V.P (escala del 5 al 35%) 3. Se aumenta el ISD al 1%
2009	<ol style="list-style-type: none"> 1. Salvaguardia por balanza de pagos, restringe un 25% en relación a lo importado en 2008 2. Se cambia la restricción cuantitativa por un recargo arancelario del 12% 3. Se aplica salvaguardia cambiaria para vehículos provenientes de Colombia 4. Se incrementa el ISD al 2%

2010	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se grava con arancel la importación de vehículos híbridos. El arancel se incrementa en rangos de 5% en función del cilindraje. 2. Se modifica arancel de vehículos híbridos. Los que pagaban 5% pasan al 10% del 10% al 20% y del 20% al 35% 3. Se incrementó arancel de 5 puntos porcentuales a vehículos armados(CVS's) de hasta 1900cc
2011	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vigente registro de importadores para importación de vehículos armados y producción de importación de vehículos en 20% 2. Se reforma registro de importaciones, se incluye a vehículos desarmados (CKD's) 3. Se grava con el mismo arancel escalonado aplicado para automóviles y SUV's a las camionetas híbridas 4. Se incorpora en la nómina de productos sujetos a controles previos a la importación a 22 sub partidas de vehículos y 9 de neumáticos. Se requieren licencias previas para importar estos productos 5. Se establece un arancel escalonado (incremento anual progresivo) para importación de CKD's de automóviles, camionetas y SUV's. El arancel se aplica según el cilindraje y componente local. 6. Entra en vigencia la ley de Fomento ambiental y optimización de los ingresos del Estado (impuesto a la contaminación Vehicular) para vehículos de más de 1500cc.Se grava con IVA e ICE a los vehículos híbridos con PVP mayor a ESD 35,000. Se incrementa al ISD al 5%
2012	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se oficializa la ley para la regulación de créditos de vivienda y vehículos. Regula el crédito para la adquisición de vehículos de uso personal de hasta USD 79,700 2. Restricción a la importación de vehículos armados (CBU), el cupo se determina en relación al 70% de lo Importado en 2010. Restricción a la importación de vehículos desarmados (CKD's). El cupo asignado es de lo Importado en 2010 menos el 10%. Vigencia hasta 31 de diciembre 2014 3. Exigencia de certificado de reconocimiento, como documento de soporte a la declaración aduanera
2013	<ol style="list-style-type: none"> 1. Instructivo para la comercialización de vehículos nuevos. El concesionario debe entregar el vehículo matriculado 2. Se oficializa la 3ra revisión del reglamento RTE 034 "elementos de seguridad en automotores" 3. Se modifica la metodología de cálculo del ICE para vehículos al incluir en precio de aduanas costos y gastos de distribución y comercialización 4. Se establece para 2016 un cupo global para importación de vehículos terminados CBU de 230285 unidades. Y un cupo de vehículos desarmados CKD de 61270 unidades distribuidas en 4 empresas.
2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se oficializan documentos para otorgar certeza jurídica tributaria en la comercialización de vehículos usados. 2. Se emite proyecto de reglamento técnico para bujías de encendido
2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementa arancel de importaciones: al 15%, para CKD's de automóviles, y SUV's de gasolina y vehículos híbridos. Se grava con 5% a tracto camiones, con 10% a chasises CID de camiones. Se prorroga hasta el 31 de diciembre del 2015 la restricción de importaciones. El cupo para la importación de vehículos armados (CBU)es el 40% menos de lo importado en 2013. Para vehículos desarmados (CKD) es el 20% menos lo importado. 2. Se aplican salvaguardias numéricas radiales: 25%, numéricos neutros:45% herrajes y artículos similares para automóviles: 45%, camiones 45%. Los vehículos embarcados desde el 4 de abril deben contar con los elementos de seguridad exigidos en RTE 034, 3era revisión y declaración de fabricante. Se permite importación de vehículos eléctricos sin restricción siempre que, su valor FOD sea igual o menor a USD 40.000. Se emite normas para la segmentación del crédito y sus tasas de interés

-
3. Se oficializa la segunda revisión del RTE 043 INEN. "Vehículos de transporte público de pasajeros. Intra regional, interprovincial o interprovincial"
 4. Se reforma la base de cálculo para la base imponible del ICE
 5. Se otorga plazo de 12 meses para presentación de certificaciones UNECE (para elementos de seguridad).
 6. Se emite proyecto de homologación vehicular y dispositivos de medición, control y seguridad
-

Fuente: (AEADE, 2015)

4.5. Análisis Financiero del sector de venta de vehículos livianos

Como se mencionó en la metodología se seleccionan no probabilísticamente tres concesionarias de venta de vehículos livianos en el Ecuador, considerando que están entre las de mayor participación y además existe disponibilidad de participar en este estudio por parte de la gerencia o administración. Así se tienen datos financieros requeridos en este estudio de las marcas Chevrolet, Mazda y Nissan.

4.5.1. Chevrolet: Omnibus BB Transportes S.A. (OBB)

Fue fundada en 1975 con el fin de ensamblar buses manufacturados en el país. Años posteriores General Motors se integra como accionista mayoritario de OBB. A partir de esa fecha, inicia una inversión programada que le permite ensamblar miles de automóviles, camionetas y todo terreno que han sido emblemáticos en Ecuador, tales como Blazer, Trooper, Vitara, Luv.

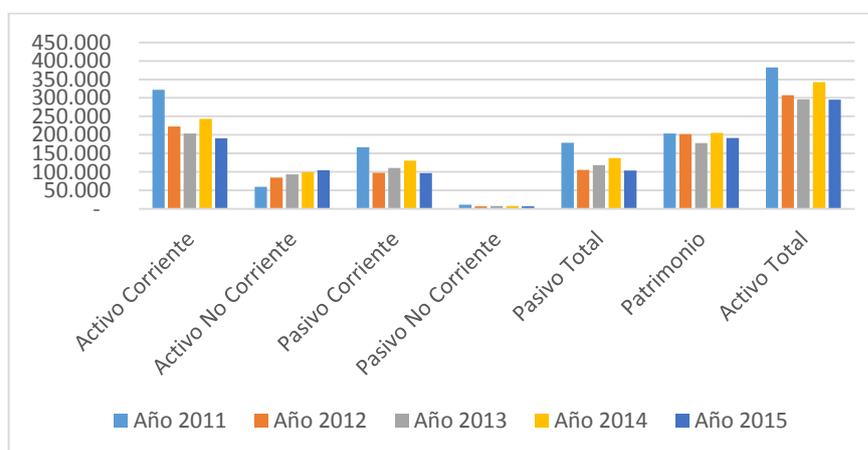
4.5.1.1. Estados Financieros

A continuación, se presentan los principales grupos de cuentas del activo y estado de resultados que permiten determinar un diagnóstico financiero de la empresa desde el 2011 hasta el 2015. Principalmente para evaluar su existencia en esta marca líder en el Ecuador un decrecimiento representativo en las ventas, así como en utilidades y rentabilidad como efectos externos al manejo tendencial que tiene la empresa en el mercado.

Tabla 17**Balance General Consolidado OBB (miles de dólares)**

	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Activo Corriente	322053	222730	203446	243782	190604
Activo No Corriente	60004	84815	92905	99279	104575
Pasivo Corriente	166890	97869	110786	130093	97050
Pasivo No Corriente	11744	7380	7578	7634	6604
Pasivo Total	178634	105249	118363	137728	103654
Patrimonio	203423	202296	177988	205333	191525
Activo Total	382057	307545	296351	343061	295179

Fuente: (EMIS, 2016)

**Figura No 12 Balance General OBB**

Fuente: (EMIS, 2016)

Tabla 18**Estado de Resultados Consolidado OBB (miles de dólares)**

	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Ingresos	813428	809436	657001	766457	588771
Costo de ventas	754690	779800	586592	673741	521724
Margen bruto	58738	29636	70409	92716	67047
Otros Egresos	44465	24341	32658	43322	36244
Utilidad Neta	14273	5295	37751	49394	30803

Fuente: (EMIS, 2016)

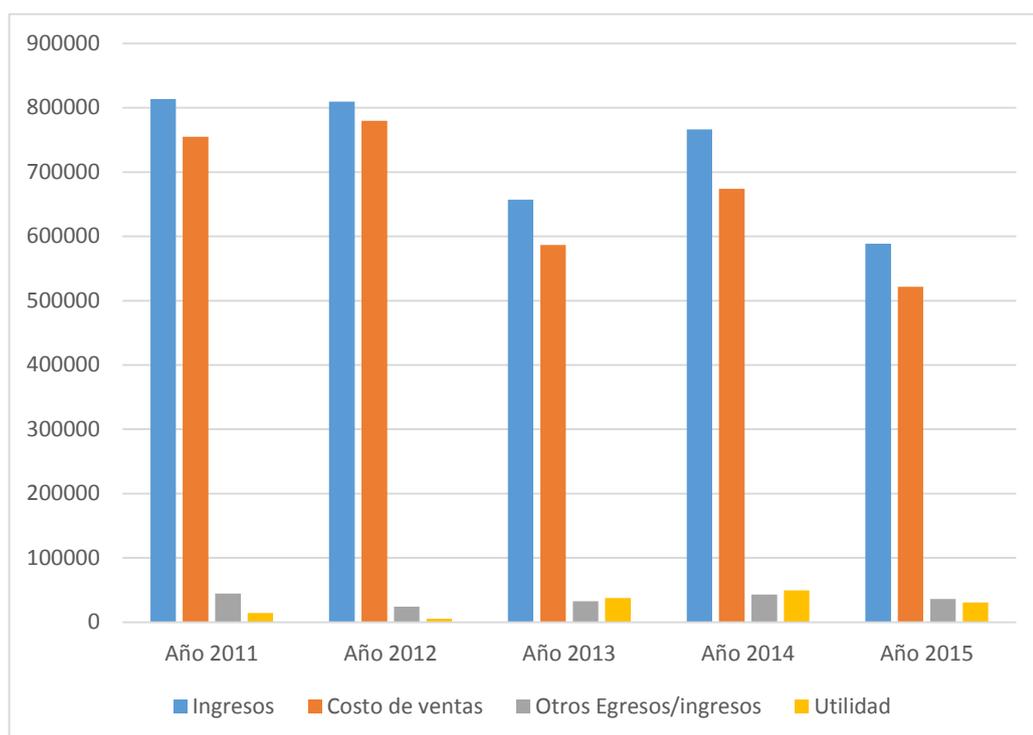


Figura No 13 Estados Financieros

Fuente: (EMIS, 2016)

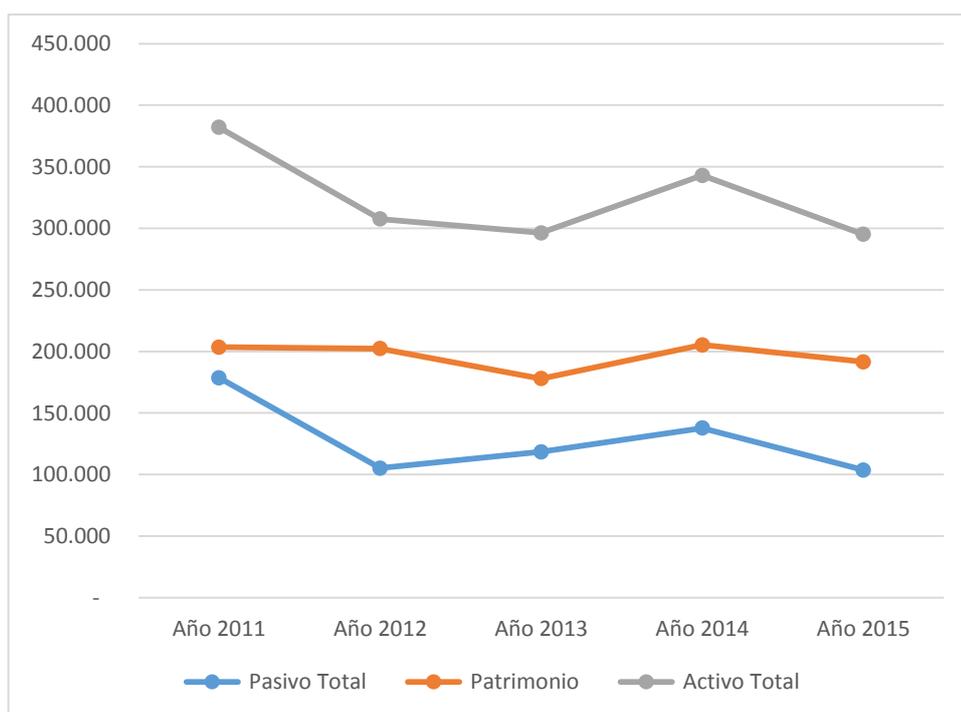
4.5.1.2. Análisis Horizontal

Se observa que la empresa tiene un decrecimiento al año 2015 en el activo total de 13.96%, en el año 2014 que presenta un aumento del 15.76% pero luego de tener decrecimientos en años anteriores. Del mismo modo al año 2015 activo, pasivo y patrimonio tienen disminuciones en relación al año 2014 salvo el activo no corriente que ha crecido durante todos los períodos debido al incremento de propiedad, planta y equipo. En el caso del estado de resultados al año 2015 se presenta un decremento de la utilidad neta en el -37.64% debido a una baja en las ventas en el 23.18%, pese a una reducción en gastos y costos de ventas.

Tabla 19**Análisis Horizontal Balance General OBB**

OBB	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
ACTIVOS				
Activo Corriente	-30,84%	-8,66%	19,83%	-21,81%
Activo No Corriente	41,35%	9,54%	6,86%	5,33%
Pasivo Corriente	-41,36%	13,20%	17,43%	-25,40%
Pasivo No Corriente	-37,16%	2,68%	0,74%	-13,49%
Pasivo Total	-41,08%	12,46%	16,36%	-24,74%
Patrimonio	-0,55%	-12,02%	15,36%	-6,72%
Activo Total	-19,50%	-3,64%	15,76%	-13,96%

Fuente: Tabla 18

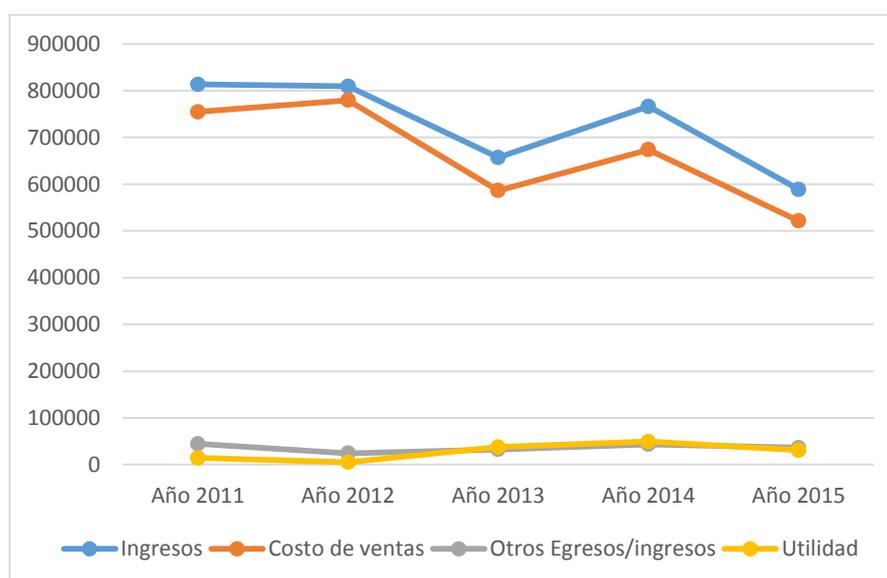
**Figura No 14 Balance General OBB**

Fuente: (EMIS, 2016)

Tabla 20**Análisis Horizontal Estado de Resultados OBB**

OBB	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Ingresos	-0,49%	-18,83%	16,66%	-23,18%
Costo de ventas	3,33%	-24,78%	14,86%	-22,56%
Margen bruto	-49,55%	137,58%	31,68%	-27,69%
Otros	-45,26%	34,17%	32,65%	-16,34%
Egresos/ingresos				
Utilidad	-62,90%	612,96%	30,84%	-37,64%

Fuente: Tabla 19

**Figura No 15 Estado de Resultados OBB**

Fuente: (EMIS, 2016)

4.5.1.3. Rentabilidad y Liquidez

La empresa presenta un abaja en los niveles de rentabilidad durante el año 2015, en los años anteriores 203 y 2014 son mayores, mientras que en los años 2011 y 2012 son inferiores. La baja se debe a la caída de ventas y de gastos, pero en menores proporciones, mientras que en los años 2013 y 2104 unos márgenes grandes se presentan pese a la reducción de ventas, pero hubo mayor caída de los gastos, incluso por reducción de personal.

Por el lado de la liquidez, en el año 2015 es mayor a la de años pasados, así se dispone de 1.96 dólares de activo corriente para cubrir cada dólar de pasivo corriente, esto se debe a una caída en el pasivo corriente al año 2015. Sin embargo, el capital de trabajo es menor a los años anteriores.

Tabla 21

Rentabilidad OBB

Rentabilidad	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Margen Bruto	7,22%	3,66%	10,72%	12,10%	11,39%
Margen Neto	1,75%	0,65%	5,75%	6,44%	5,23%
Rendimiento sobre el Activo	6,76%	2,62%	17,62%	14,40%	10,44%
Rendimiento sobre el Patrimonio	10,92%	3,92%	24,44%	24,06%	16,08%

Fuente: Tabla 19

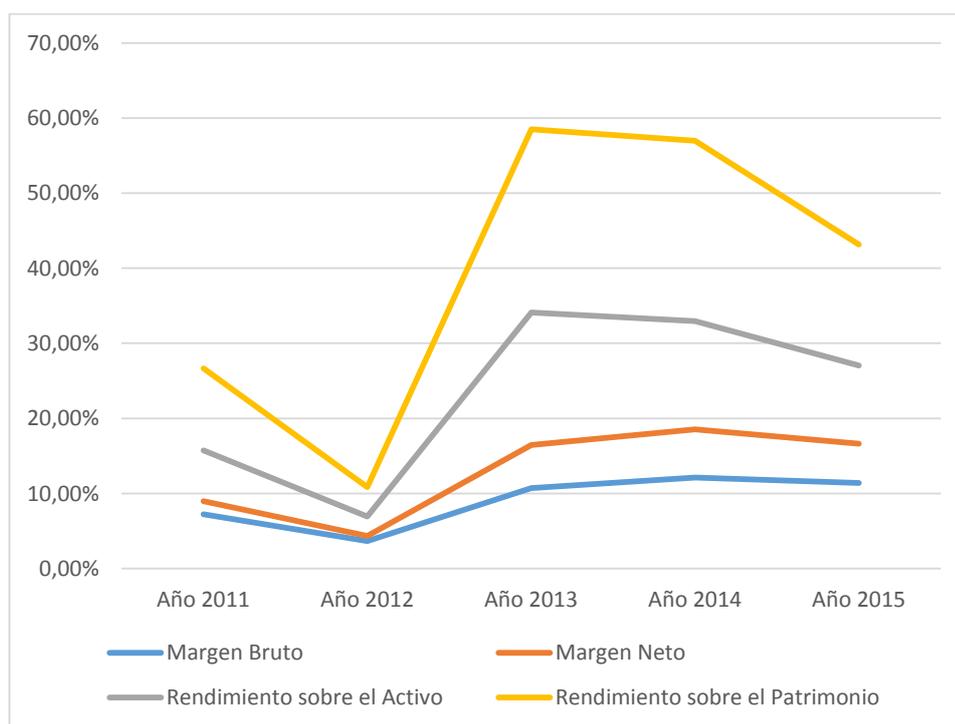


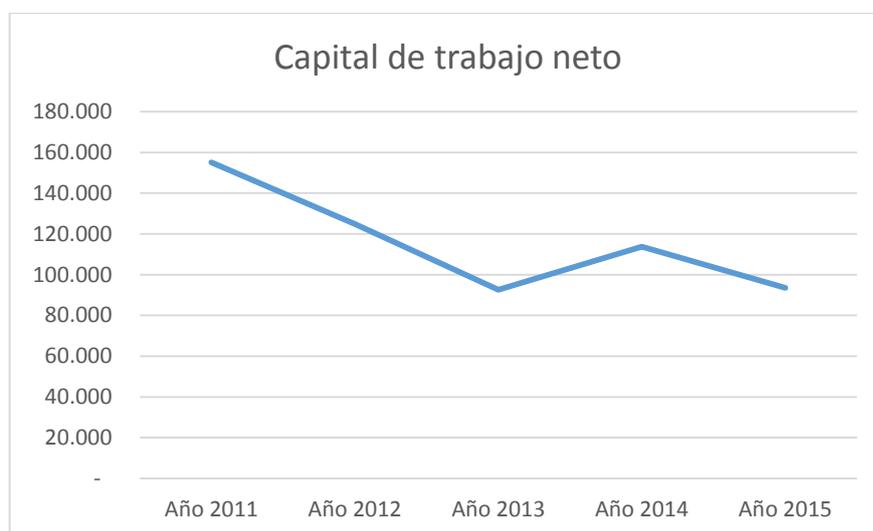
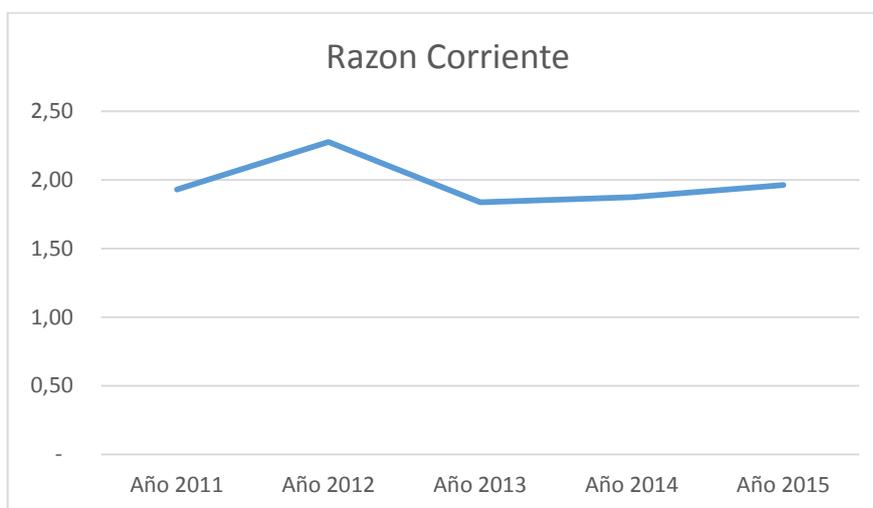
Figura No 16 Rentabilidad OBB

Fuente: Tabla 22

Tabla 22**Liquidez OBB**

Liquidez	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Razón Corriente	1,93	2,28	1,84	1,87	1,96
Capital de trabajo neto	155.163	124.861	92.660	113.689	93.554

Fuente: Tabla 18

**Figura No 17 Liquidez OBB**

Fuente: Tabla 23

4.5.2. AYASA: Nissan y Renault

Automotores y Anexos S.A. (AYASA) es una corporación automotriz que fue establecida en la ciudad de Quito en 1963 por tres grupos familiares. A través de estos 53 años de vida, la empresa ha atravesado por momentos coyunturales difíciles que los ha podido sobrellevar. En los últimos 25 años la compañía ha pasado por varios cambios importantes, que, junto con una planificación estratégica exitosa, le han permitido llegar a tener una generación operativa importante y una cobertura nacional a través de 24 puntos de venta y 17 puntos de servicio en el país.

La compañía ha realizado contratos de distribución con los fabricantes de las marcas de vehículos Nissan y Renault y actualmente es el único representante de las mismas en Ecuador. Adicionalmente distribuye lubricantes aditivos CYCLO. En el año 2013 AYASA se fusiona con TALLERAUTO por absorción siendo esta última la absorbida, lo que provocó eficiencias operativas importantes.

Actualmente la compañía posee 672 empleados y tiene concesionarios propios en Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Manta. Adicionalmente cuenta con sub distribuidores con presencia en Ibarra, Loja, Machala, Riobamba, así como también en la ciudad de Quito y Guayaquil.

4.5.2.1. Estados Financieros

A pesar de las complicadas condiciones del sector automotriz ecuatoriano, Automotores y Anexos S.A. (AYASA), tanto de forma individual como consolidada, ha logrado mantener en los últimos años una generación operativa importante, lo que refleja una adecuada gestión administrativa y comercial, así como flexibilidad operativa debido a que por su naturaleza comercial una proporción importante de los costos y gastos son variables.

La principal fuente de ingresos operativos proviene de la comercialización de vehículos nuevos, que representa el 78% del total de ingresos de la compañía; aportan también las líneas de repuestos (14.8%) tanto para Nissan como para Renault y llantas, accesorios y lubricantes (3.1%).

Tabla 23

Balance General Consolidado AYASA (miles de dólares)

	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
ACTIVOS				
Activo Corriente	54.699	64.774	68.674	66.956
Activo No Corriente	18.233	20.455	28.050	28.695
Pasivo Corriente	17.504	24.716	27.083	24.869
Pasivo No Corriente	16.045	12.784	15.476	10.522
Pasivo Total	33.548	37.501	42.559	35.391
Patrimonio	39.383	47.728	55.133	60.260
Activo Total	72.931	85.229	96.725	95.651

Fuente: (EMIS, 2016)

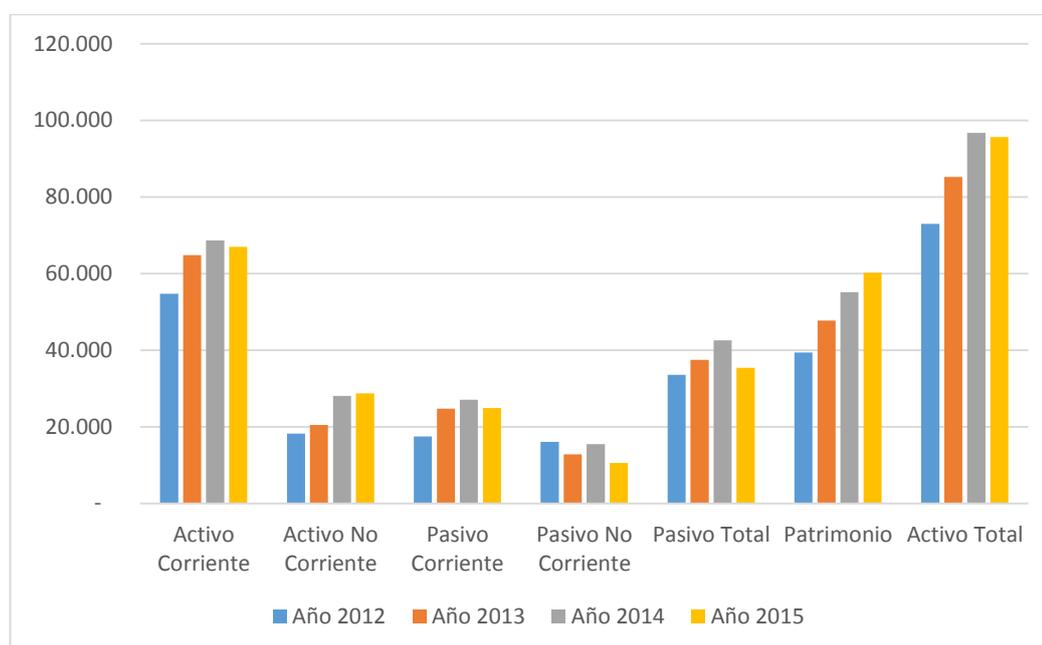


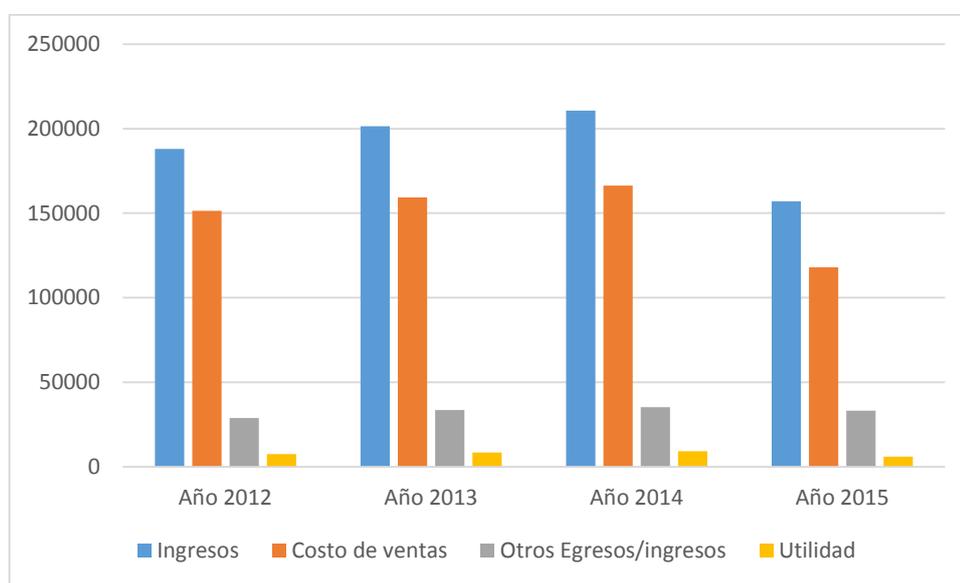
Figura No 18 Balance General AYASA

Fuente: (EMIS, 2016)

Tabla 24**Estado de Resultados Consolidado AYASA (miles de dólares)**

	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Ingresos	187.953	201.390	210.687	157.062
Costo de ventas	151.490	159.299	166.232	117.954
Margen bruto	36.463	42.091	44.455	39.108
Otros Egresos	28.940	33.652	35.237	33.145
Utilidad Neta	7.523	8.439	9.218	5.963

Fuente: (EMIS, 2016)

**Figura No 19 Estados Financieros AYASA**

Fuente: (EMIS, 2016)

4.5.2.2. Análisis Horizontal

Al igual que el resto del sector al que pertenece, AYASA llegó al máximo de sus ingresos en el año 2011 vendiendo USD 255.3 MM equivalente a 15,253 unidades. Esta cifra incluye vehículos Nissan, Renault y exonerados. Posteriormente, las restricciones legales a la importación y venta han restringido la oferta de vehículos livianos. A diciembre del presente año se vendieron 3890 unidades menos que en diciembre 2014 lo que representa una caída en unidades del 45.4%. No obstante, las disminuciones de las ventas en dólares cayeron en menor proporción

(25.5%). Esto se dio principalmente por un incremento general de los precios además de un aumento en la participación de las líneas de posventa (repuestos y talleres).

Adicionalmente en la nueva línea de seminuevos, ha tenido un crecimiento importante desde el segundo semestre del 2015 aunque todavía tiene una participación menor. Para 2016 la compañía espera una caída en ventas de 8.7% sin embargo la calificadora considera que por las complicaciones e incertidumbre de la economía y del sector automotriz estas podrían caer en aproximadamente un 10%. Sin embargo, dicha caída será significativamente menor a la disminución en unidades que proyecta tener el sector (26%).

Lo anterior se fundamenta en primer lugar a menores ventas en 2015 de los vehículos Renault ya que no se adecuaban a las normas de seguridad (RTE 34). Por esto se espera un mayor volumen de ventas de Renault para este año. Además, se prevé un crecimiento en sus demás líneas de negocio y en la línea de venta de vehículos, AYASA espera fortalecer la venta de vehículos exonerados de cupos.

Tabla 25

Análisis Horizontal Balance General AYASA

	Año 2013	Año 2014	Año 2015
ACTIVOS			
Activo Corriente	18,42%	6,02%	-2,50%
Activo No Corriente	12,19%	37,13%	2,30%
Pasivo Corriente	41,21%	9,58%	-8,17%
Pasivo No Corriente	-20,32%	21,05%	-32,01%
Pasivo Total	11,78%	13,49%	-16,84%
Patrimonio	21,19%	15,52%	9,30%
Activo Total	16,86%	13,49%	-1,11%

Fuente: Tabla 24

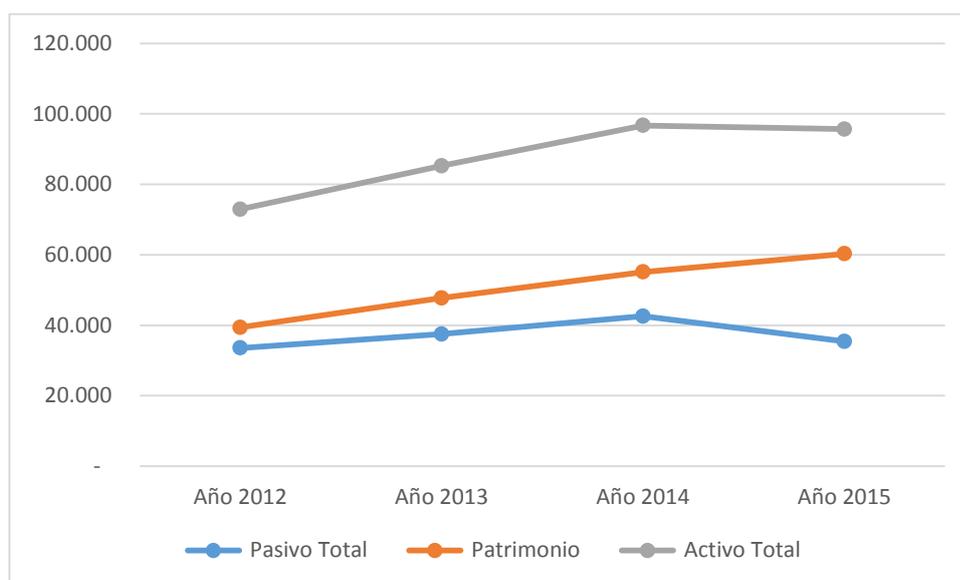


Figura No 20 Balance General AYASA

Fuente: (EMIS, 2016)

Tabla 26

Análisis Horizontal Estado de Resultados AYASA

OBB	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Ingresos	-0,49%	-18,83%	16,66%	-23,18%
Costo de ventas	3,33%	-24,78%	14,86%	-22,56%
Margen bruto	-49,55%	137,58%	31,68%	-27,69%
Otros	-45,26%	34,17%	32,65%	-16,34%
Egresos/ingresos				
Utilidad	-62,90%	612,96%	30,84%	-37,64%

Fuente: Tabla 25

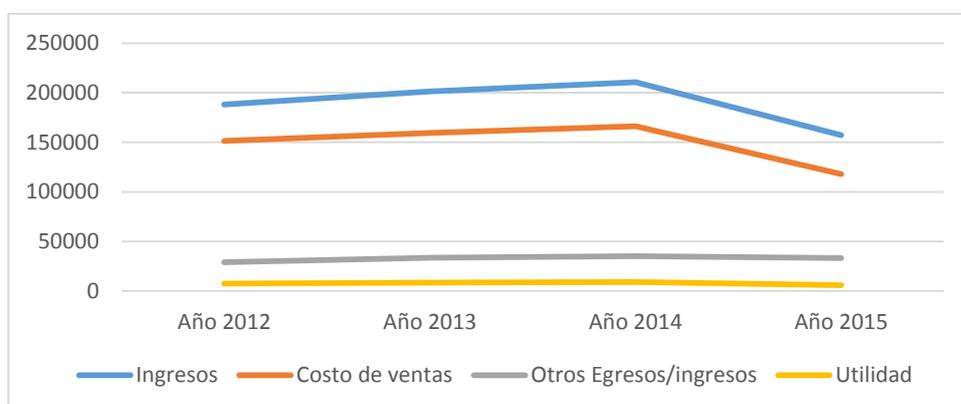


Figura No 21 Estado de Resultados AYASA

Fuente: (EMIS, 2016)

4.5.2.3. Rentabilidad y Liquidez

Desde el 2012 se aprecia una tendencia del margen bruto a mejorar (20.89% en 2013, 21.11% en 2014 y 24.86% en 2015), por el aumento general de los precios de los vehículos, el cambio de la mezcla de líneas de negocio y un mayor control del costo de ventas, gracias a modificaciones en la gestión del transporte local de los vehículos importados. En 2015, el margen bruto también se ve beneficiado de un mayor enfoque hacia la importación y venta de vehículos de gama más alta y mayor rentabilidad, lo que aporta también a mejorar las ventas totales en dólares. Además, se benefició de una reforma al cálculo del impuesto a los consumos especiales (ICE), la cual provocó una disminución en el costo de ventas. A dic-2015 la rentabilidad sobre patrimonio promedio (ROE) cae a 10.01% y la rentabilidad sobre activos promedios (ROA) a 6.34%; se prevé que en los períodos subsiguientes estos indicadores continúen presionados, aunque positivos.

En general la liquidez de la compañía ha sido holgada en los últimos años, salvo en 2013 cuando la empresa sí requirió nuevo endeudamiento, por las necesidades de capital de trabajo explicadas anteriormente. El flujo de caja libre que presentó AYASA a diciembre del 2015 sumado a la reserva en liquidez antes anotada representa 1.93 veces la deuda financiera de corto plazo final.

Tabla 27

Rentabilidad AYASA

Rentabilidad	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Margen Bruto	19,40%	20,90%	21,10%	24,90%
Margen Neto	4,00%	4,19%	4,38%	3,80%
Rendimiento sobre el Activo	10,32%	9,90%	9,53%	6,23%
Rendimiento sobre el Patrimonio	19,10%	17,68%	16,72%	9,90%

Fuente: Tabla 26

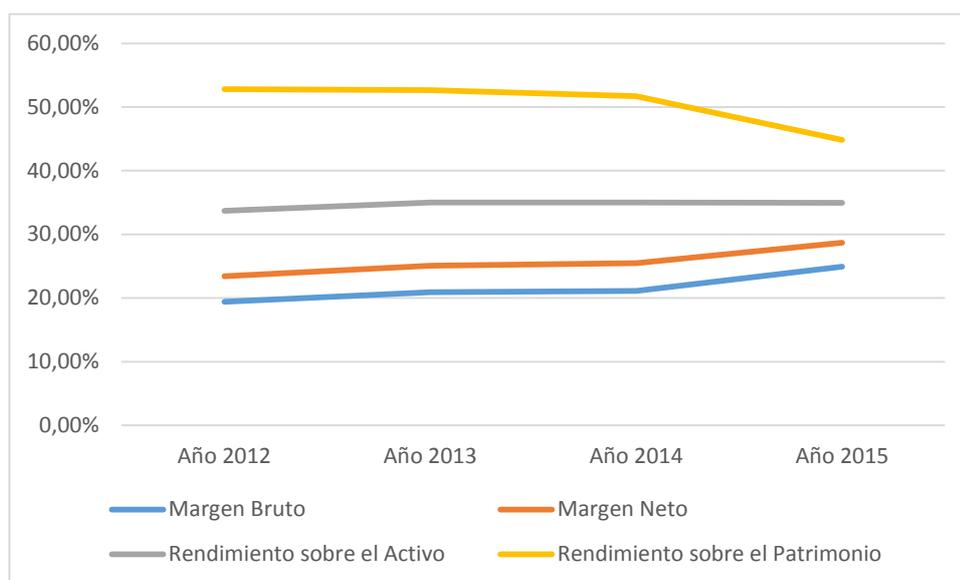


Figura No 22 Rentabilidad AYASA

Fuente: Tabla 22

Tabla 28

Liquidez AYASA

Liquidez	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Razón Corriente	7.195,06	40.057,43	41.591,56	42.086,35
Capital de trabajo neto	32.720	34.035	45.697	35.718

Fuente: Tabla 25

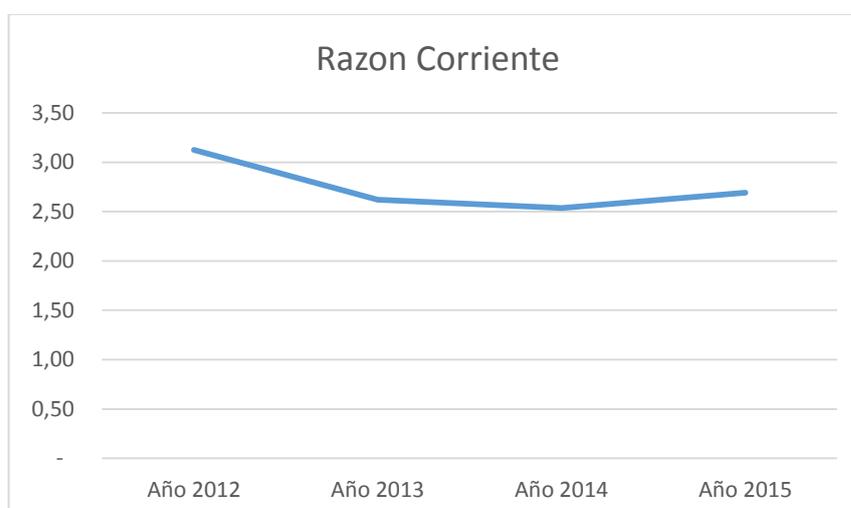




Figura No 23 Liquidez AYASA

Fuente: Tabla 29

4.5.2.4. Evolución de las ventas AYASA

Históricamente y tomando en cuenta el gráfico se puede apreciar el gran efecto que han tenido las restricciones legales desde finales del 2011 en el número de vehículos vendidos por el sector y el emisor. La menor restricción para el ensamblaje local beneficia especialmente a la marca líder (49.5% de participación a 2015), que ensambla nacionalmente aproximadamente el 80% de sus productos. Actualmente los vehículos Renault son ensamblados en Colombia, que es miembro de la CAN (Comunidad Andina de Naciones), por lo cual estos tienen una preferencia arancelaria del 100%. Adicionalmente, esta línea se beneficia hoy en día por la devaluación del peso colombiano frente al dólar, lo que se refleja en un mejor margen bruto para la empresa.

AYASA maneja 7 líneas de negocios importantes, dentro de las cuales la línea de vehículos nuevos Nissan es la de mayor importancia, seguida por la línea de vehículos Renault. Juntas suman el 74% de los ingresos de la compañía a diciembre de 2015. La venta de repuestos de ambas marcas representa aproximadamente un 15%.

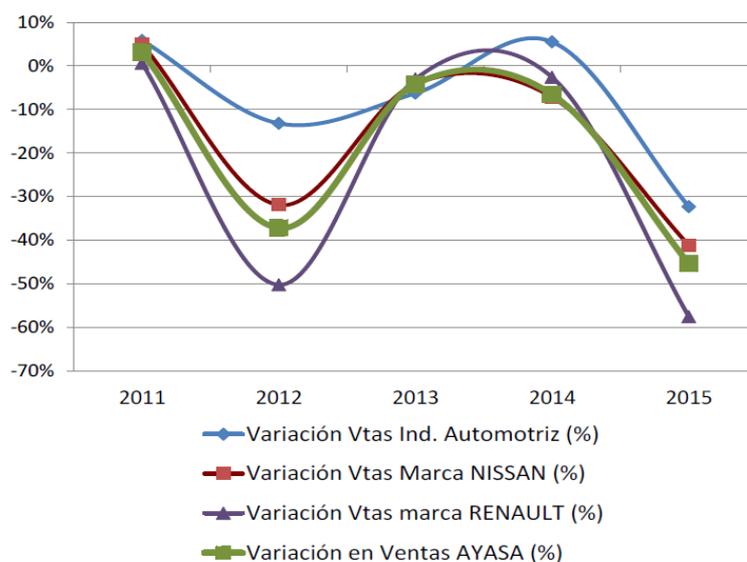


Figura No 24 Evolución de las ventas AYASA

Fuente: AYASA

4.6. Resumen Financiero del Sector evaluado

Considerando el año 2015 y el promedio de estos resultados financieros entre las dos marcas Chevrolet y Nissan-Renault se tiene:

Tabla 29

Resumen Financiero del Sector

	CHEVROLET	NISSAN Y RENAULT	PROM
Variación ventas	-23,18%	-25,45%	-24,32%
Variación utilidad	-37,64%	-35,31%	-36,47%
Margen Bruto	11,39%	24,90%	18,14%
Margen Neto	5,23%	3,80%	4,51%
Rendimiento sobre el Activo	10,44%	6,23%	8,33%
Rendimiento sobre el Patrimonio	16,08%	9,90%	12,99%
Liquidez	1,96	2,69	2,33
Capital de trabajo neto	93.554	35.718	64.636

4.7. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas identificadas en el sector automotriz de vehículos livianos en el Ecuador 2011 - 2015

4.7.1. Fortalezas

- El sector está compuesto por marcas de prestigio mundial en calidad, seguridad e innovación como Chevrolet, Kia, Hyundai, Nissan, Mazda, Ford, Toyota y otras.
- Amplia experiencia en el mercado automotriz ecuatoriano.
- Apoyo con fuentes y alternativas de financiamiento hasta 5 años plazo.
- Disponibilidad de talleres y repuestos.
- Vehículos disponibles en versiones actuales de acuerdo a cupo.
- Seguimiento de servicio pre y pos venta.
- Cobertura de garantías y seguros.
- Ensamblaje nacional de algunas marcas.
- Estructura financiera lograda en el pasado permite afrontar situación actual en la baja de ventas.

4.7.2. Oportunidades

- Cambio de gobierno próximo año.
- Apertura comercial con la Unión Europea.
- Ampliación de cupos de importación el 2017.

4.7.3. Debilidades

- Baja rentabilidad y liquidez del sector débil ante políticas económicas y fiscales de los últimos años.

- Reducción del personal de los concesionarios por falta de recursos.
- Retraso en innovación en los últimos cuatro años.
- Disminución de ventas.
- Aumento de gastos.
- Estancamiento de activos.
- Carente capacitación al personal.
- Reducción de campañas de publicidad y mercadeo.

4.7.4. Amenazas

- Decrecimiento del PIB del sector transporte
- Vigencia de salvaguardias a la importación de vehículos y CDK.
- Cupos a las importaciones
- Incremento de impuestos sobre impuestos
- Aumento de la pobreza
- Crecimiento del desempleo
- Ilíquidez del estado
- Alta deuda pública
- Elevado gasto público
- Corrupción en el gobierno actual
- Políticas sociales tendientes a la des globalización y cierre de mercados internacionales.
- Mayor competitividad en países vecinos.
- Falta de capacidad de compra de la población.
- Desinversión del sector privado.
- No existe ahorro en la población.
- Poco acceso a financiamiento privado.
- Resistencia de empresas internacionales para participar en alianzas y expansión en el Ecuador.

4.8. Resultados de la encuesta

ENCUESTA DIRIGIDA A CONOCER LAS EXPECTATIVAS DE LOS PROPIETARIOS DE VEHÍCULOS LIVIANOS SOBRE LAS CUOTAS A LAS IMPORTACIONES

¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?

Tabla 30

¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	264	68,93%
NO	119	31,07%
Total	383	100,00%

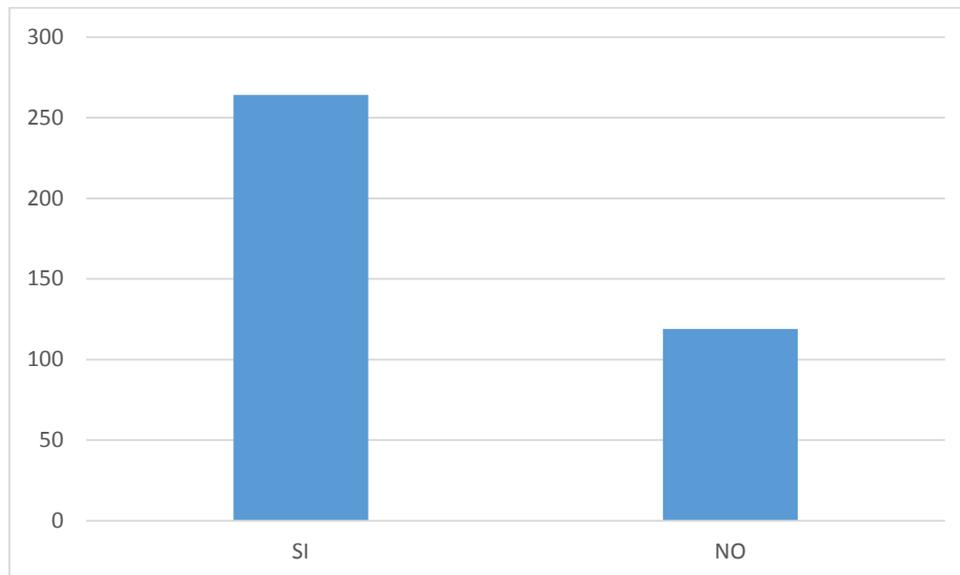


Figura No 25 ¿Es usted el propietario/a del vehículo que conduce?

De la muestra seleccionada de autos livianos, se determinó que el 68.93% los constructores son sus propietarios de los vehículos, mientras que el 31.07% no lo son, por lo que la encuesta se continúa realizando a los propietarios de los mismos.

Edad

Tabla 31

Edad

	Frecuencia	Porcentaje
18 a 25 años	33	12,50%
26 a 35 años	88	33,33%
36 a 50 años	91	34,47%
Más de 50 años	52	19,70%
	264	100,00%

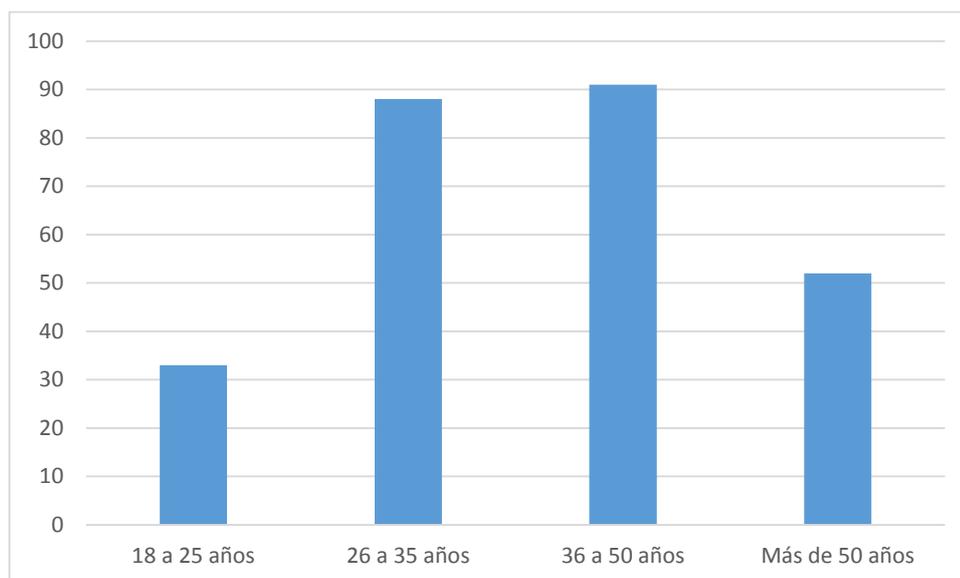
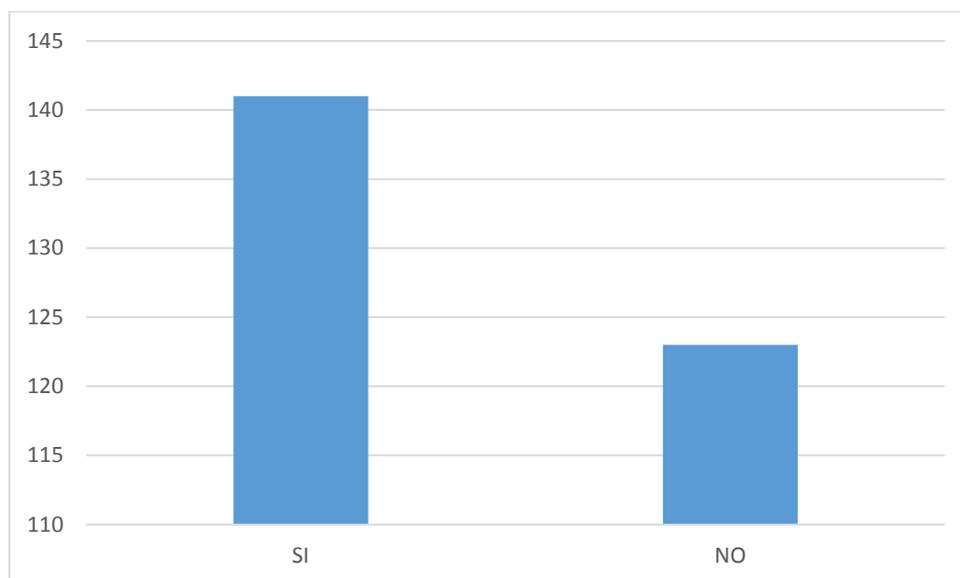


Figura No 26 Edad

Los conductores de autos livianos y que son de su propiedad oscilan por lo general entre los 26 y 50 años con un 67,80%.

Sexo**Tabla 32****Sexo**

	Frecuencia	Porcentaje
SI	141	53,41%
NO	123	46,59%
Total	264	100,00%

**Figura No 27 Sexo**

Los conductores de autos livianos y que son de su propiedad son hombres en mayor proporción en un 53.41% y las mujeres comprenden el 46.59%.

Estado civil**Tabla 33****Estado civil**

	Frecuencia	Porcentaje
Soltero/a	98	37,12%
Casado/a	125	47,35%
Viudo/a	22	8,33%
Divorciado/a	19	7,20%
	264	100,00%

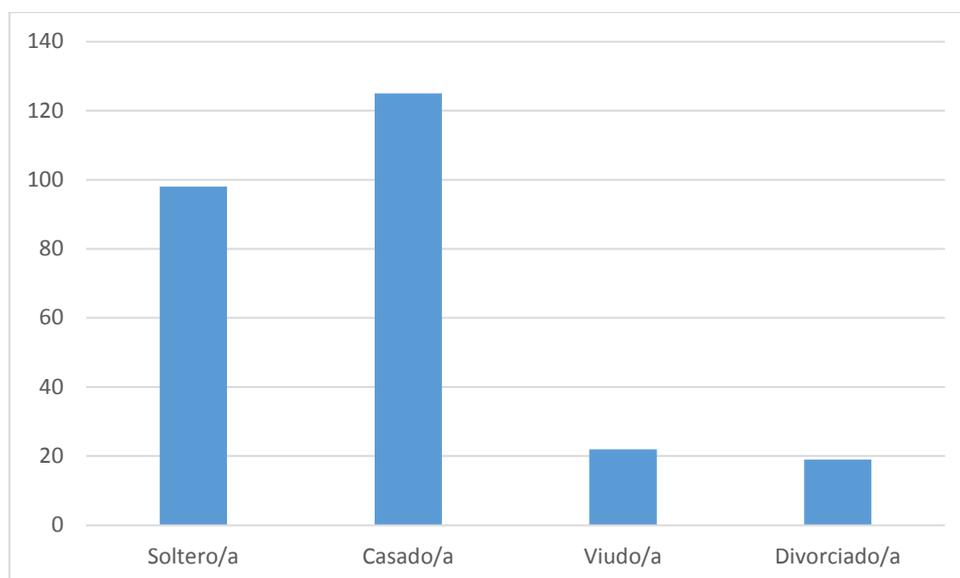


Figura No 28 Estado civil

La muestra refleja que la concentración de conductores de vehículos livianos es de estado civil casado/a y soltero/a.

Ocupación

Tabla 34

Ocupación

	Frecuencia	Porcentaje
Empleado público	108	40,91%
Empleado privado	85	32,20%
Estudiante	32	12,12%
No trabaja	12	4,55%
Otro	27	10,23%
	264	100,00%

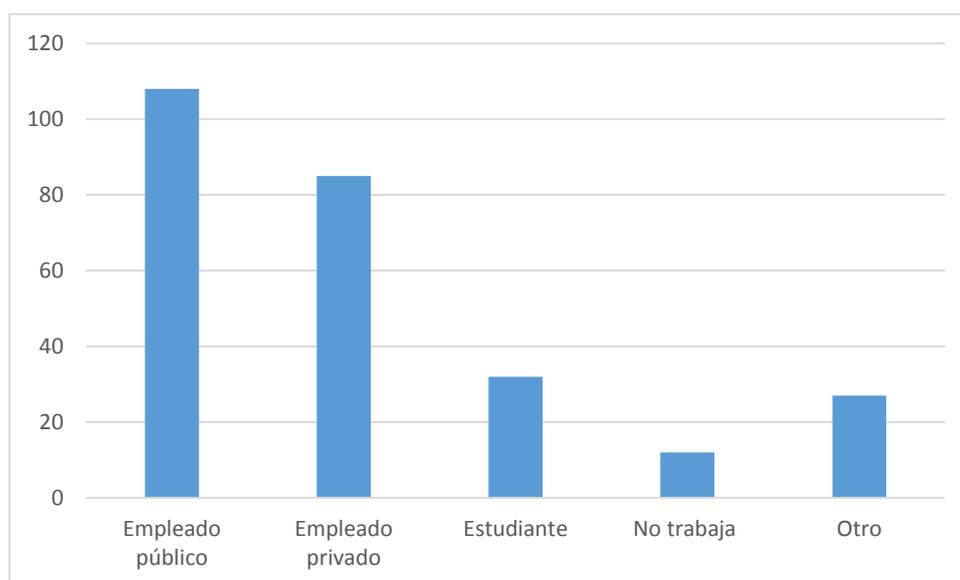


Figura No 29 Ocupación

El 40.91% de los encuestados laboran en entidades públicas, un 32,20% son empleados privados, 12.12% son estudiantes, 10.23% desempeñan otras actividades y un 4.55% no laboran en ningún sector.

¿Qué marca de vehículo posee?

Tabla 35

¿Qué marca de vehículo posee?

	Frecuencia	Porcentaje
Chevrolet	139	52,65%
KIA	28	10,61%
HYUNDAI	24	9,09%
Nissan	18	6,82%
Mazda	14	5,30%
Otra	41	15,53%
	264	100,00%

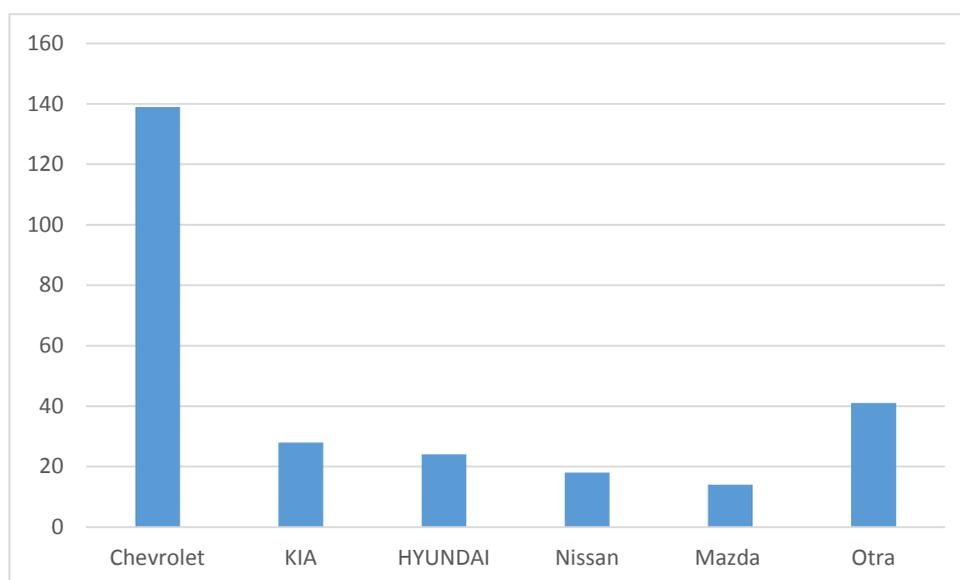


Figura No 30 ¿Qué marca de vehículo posee?

La marca de vehículos livianos identificados en la muestra son Chevrolet con el 52.65%, Kia 10,61%, Hyundai 9,09%, Nissan 6,82%, Mazda 5,30% y otras marcas 15.53%. Lo que implica que está acorde a lo determinado en datos secundarios de la AEADE donde el líder del mercado es Chevrolet, seguido de las marcas señaladas.

¿Qué uso tiene su vehículo?

Tabla 36

¿Qué uso tiene su vehículo?

	Frecuencia	Porcentaje
PARTICULAR	237	89,77%
DE ALQUILER	27	10,23%
Total	264	100,00%

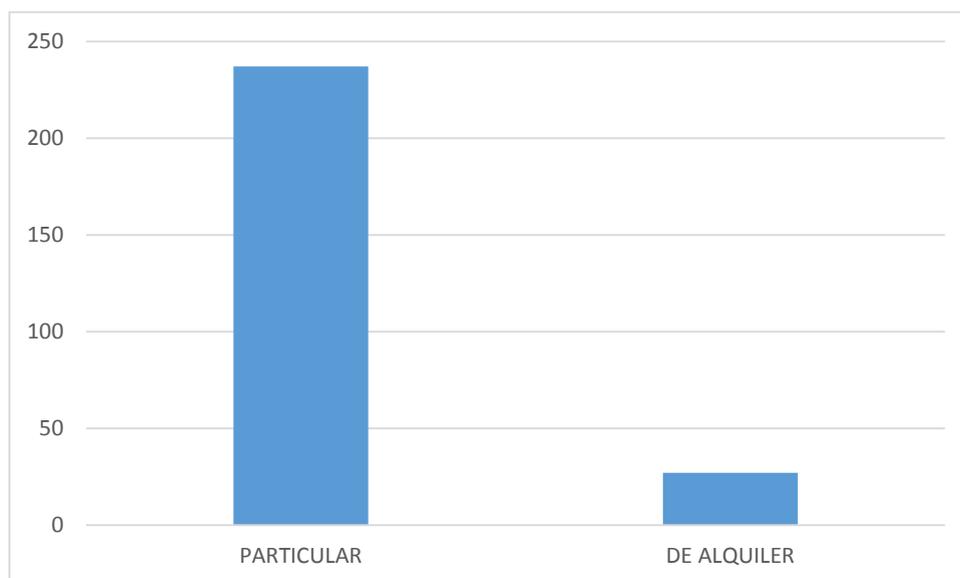


Figura No 31 ¿Qué uso tiene su vehículo?

El 89.77% de los propietarios de vehículos livianos encuestados utilizan sus automotores para uso particular, mientras que un 10,23% lo utilizan para servicio de transporte público (taxis).

¿De qué año es su vehículo?

Tabla 37

¿De qué año es su vehículo?

	Frecuencia	Porcentaje
Menor al año 2000	33	12,50%
2000 a 2005	91	34,47%
2006 a 2010	72	27,27%
2010 a 2015	60	22,73%
2016 a 2017	8	3,03%
	264	100,00%

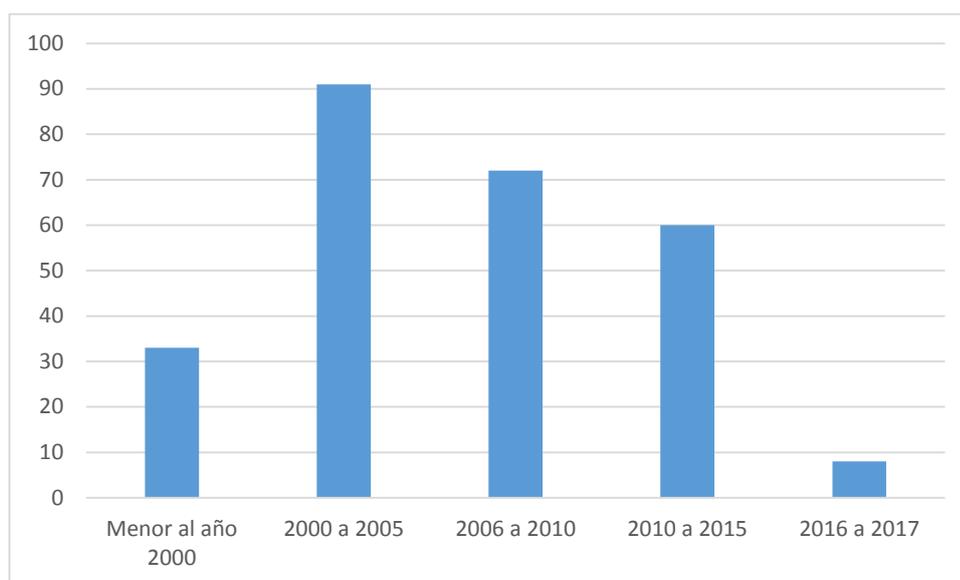


Figura No 32 ¿De qué año es su vehículo?

La mayor carga de vehículos livianos se encuentre en los años entre 2000 y 2005 en un 34.47%, del 2006 al 2010 se tiene un 27,27% y un 22,73% corresponde a los años 2010 a 2015. Vehículos completamente se identificaron 3.03%.

¿En qué valor compró su vehículo?

Tabla 38

¿En qué valor compró su vehículo?

	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$ 10.000	8	3,03%
10.001 a 15.000	50	18,94%
15.001 a 20.000	73	27,65%
20.001 a 25.000	101	38,26%
Más de \$25.000	32	12,12%
	264	100,00%

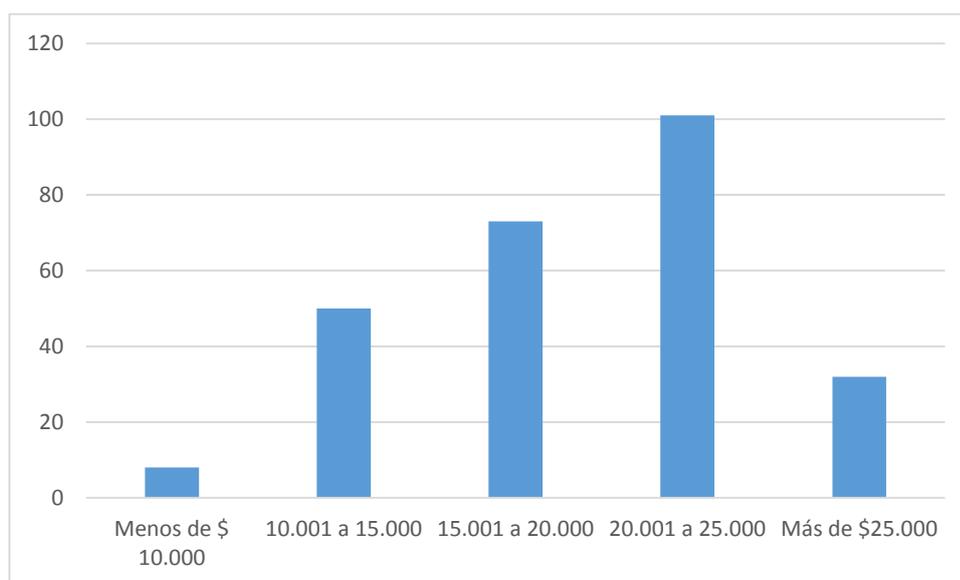


Figura No 33 ¿En qué valor compró su vehículo?

En la muestra se detecta que la mayoría de vehículos livianos fue adquirido en precios que oscilan entre los 20.001 dólares y 25.000 dólares en un 38.26%, seguido de los automotores con precios entre 15.001 dólares y 20,000 dólares.

¿Considera que el valor pagado es muy alto?

Tabla 39

¿Considera que el valor pagado es muy alto?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	212	80,30%
NO	52	19,70%
	264	100,00%

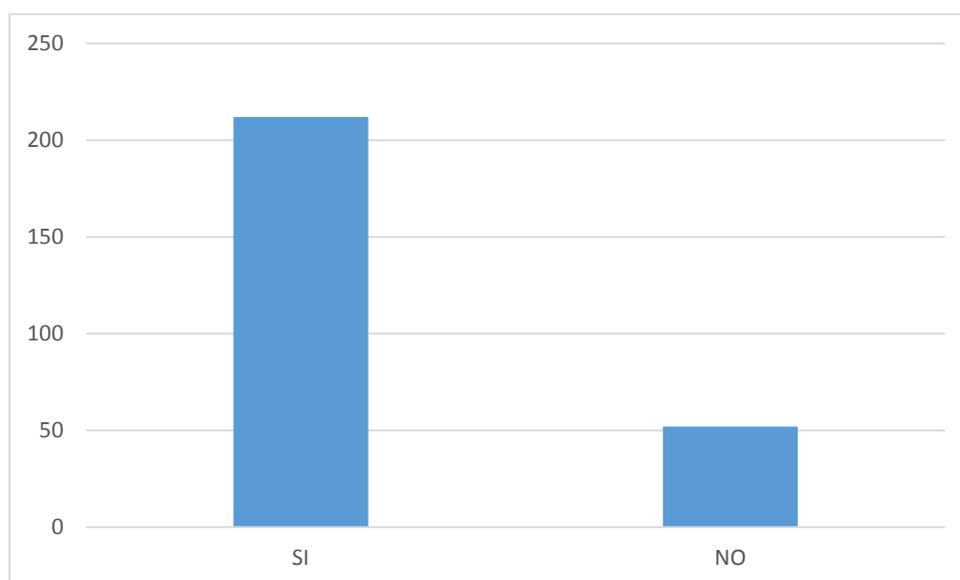


Figura No 34 ¿Considera que el valor pagado es muy alto?

El 80.30% de los encuestados señalan que el valor pagado en la compra de su vehículo liviano es muy alto, apenas el 19.70% no perciben al precio como muy alto.

¿Por qué lo considera un valor muy alto?

Tabla 40

¿Por qué lo considera un valor muy alto?

	Frecuencia	Porcentaje
Impuestos	106	50,00%
Cupos de importación	61	28,77%
Vehículo importado	24	11,32%
Seguros altos	5	2,36%
Costo del financiamiento	14	6,60%
Otros	2	0,94%
	212	100,00%

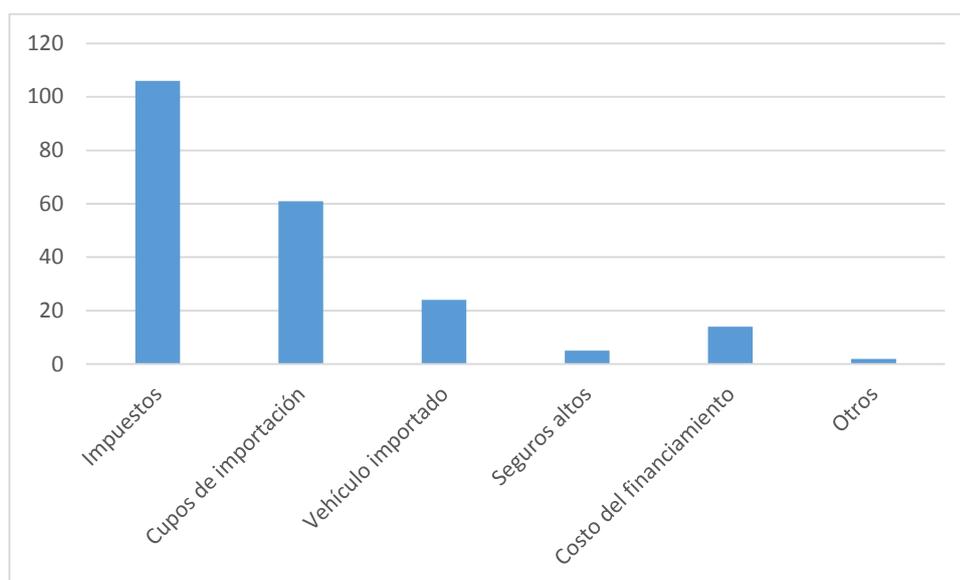


Figura No 35 ¿Por qué lo considera un valor muy alto?

El 50% de los encuestados señalan que el valor pagado en la compra de su vehículo liviano es muy alto debido a los impuestos que lo encarecen, el 28.77% considera que el precio alto es consecuencia de los cupos de importación y 11.32% señalan que se debe a que son vehículos importados.

¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?

Tabla 41

¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	28	10,61%
NO	236	89,39%
	264	100,00%

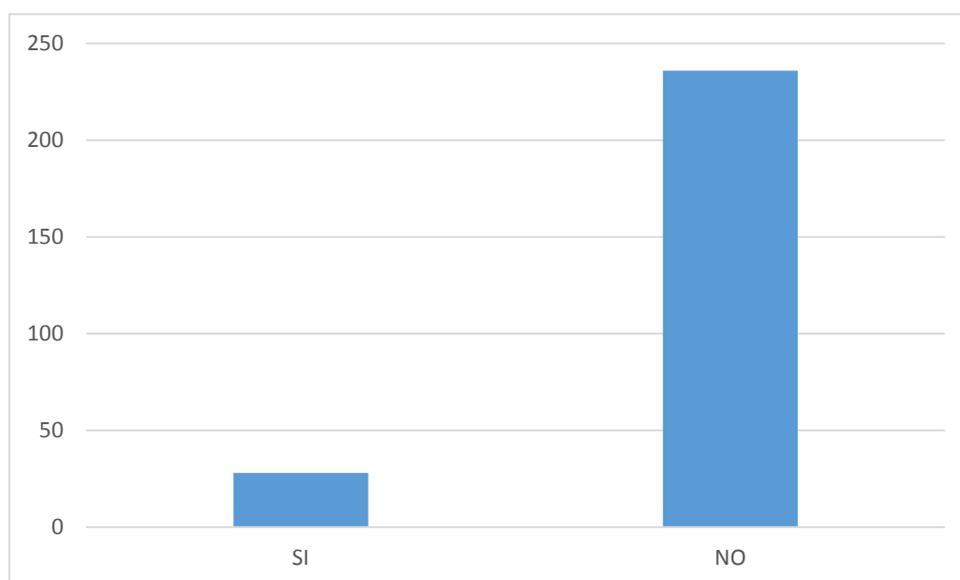


Figura No 36 ¿Vendería su vehículo en los momentos actuales?

Apenas el 10.61% de los encuestados venderían sus vehículos livianos en los momentos actuales (noviembre 2015), por otro lado el 89.39% no los venderían.

¿Por qué razones lo vendería?

Tabla 42

¿Por qué razones lo vendería?

	Frecuencia	Porcentaje
Crisis país	6	21,43%
Comprar un vehículo nuevo	1	3,57%
Comprar vehículo usado	2	7,14%
Altos costos de mantenimiento	6	21,43%
No tiene empleo	4	14,29%
Necesidades del hogar	8	28,57%
Otras	1	3,57%
	28	100,00%

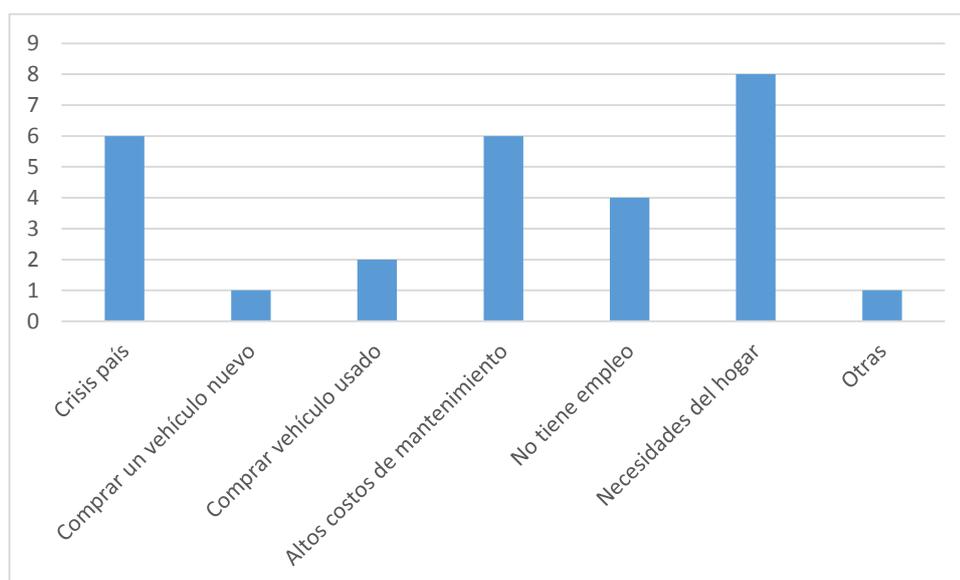


Figura No 37 ¿Por qué razones lo vendería?

Con esta pregunta se establecen las causas indirectas en la baja de ventas de vehículos livianos, desde la percepción del propietario del vehículo. Estas son: crisis del país, necesidades familiares, altos costos de mantenimiento y un importante 14.29% que lo hará por no tener empleo.

¿Por qué razones no lo vendería?

Tabla 43

¿Por qué razones no lo vendería?

	Frecuencia	Porcentaje
No podría comprar otro vehículo	107	45,34%
No tiene necesidad de hacerlo	18	7,63%
Es nuevo	71	30,08%
Es su patrimonio	36	15,25%
Otras	4	1,69%
	236	100,00%

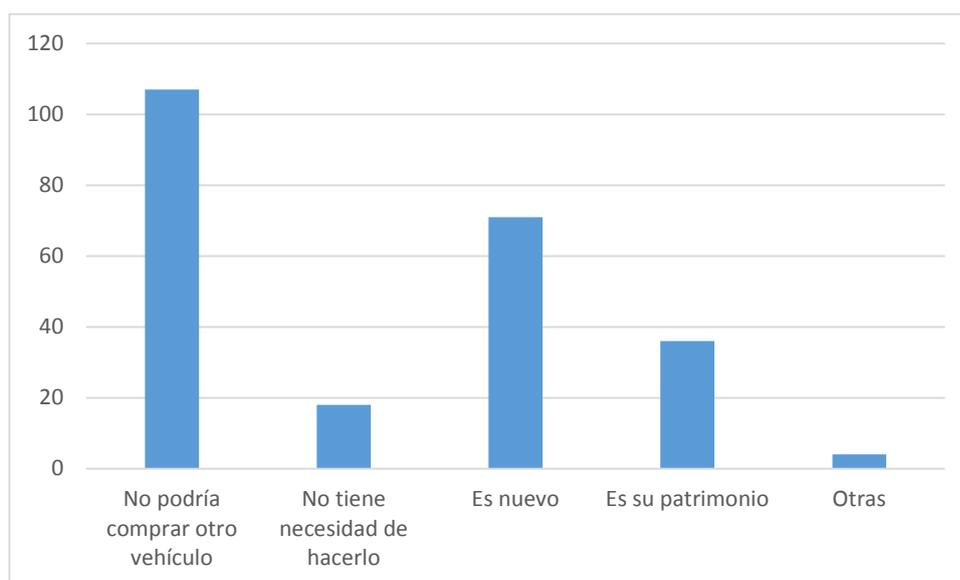


Figura No 38 ¿Por qué razones no lo vendería?

Esta pregunta complementa la anterior sobre las causas indirectas en la baja de ventas de vehículos livianos, desde la percepción del propietario del vehículo. Estas son: no podría comprar otro vehículo, es nuevo y es su patrimonio.

¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador han decrecido?

Tabla 44

¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador han decrecido?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	240	90,91%
NO	24	9,09%
	264	100,00%

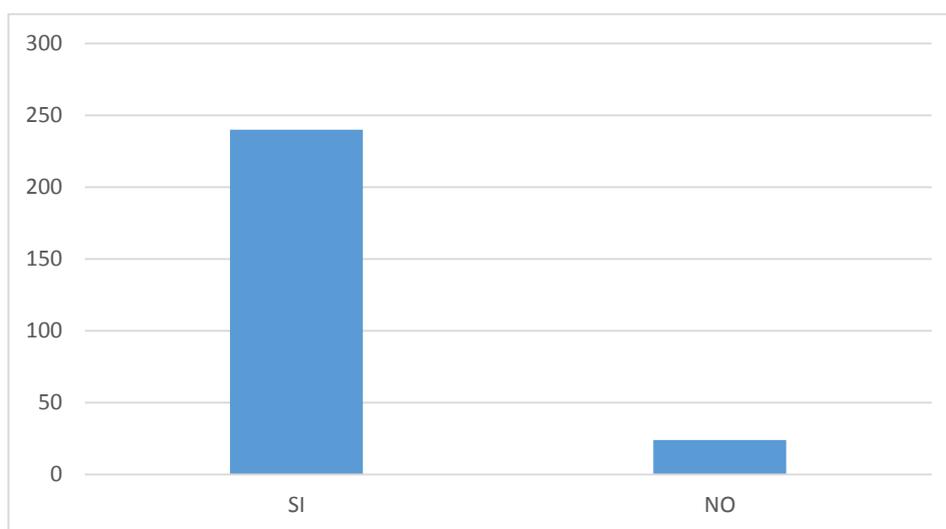


Figura No 39 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador han decrecido?

El 90.91% de los propietarios de vehículos livianos consideran que las ventas de estos automotores deben haber bajado, apenas un 9.09% piensan que no se han reducido las ventas.

¿Por qué han bajado las ventas?

Tabla 45

¿Por qué lo considera han bajado las ventas?

	Frecuencia	Porcentaje
Impuestos	69	28,75%
Cupos de importación	36	15,00%
Vehículo importado	1	0,42%
Crisis del país	68	28,33%
Alto costo de la vida	25	10,42%
Inestabilidad laboral	20	8,33%
Desempleo	8	3,33%
Inseguridad con el gobierno	13	5,42%
	240	100,00%

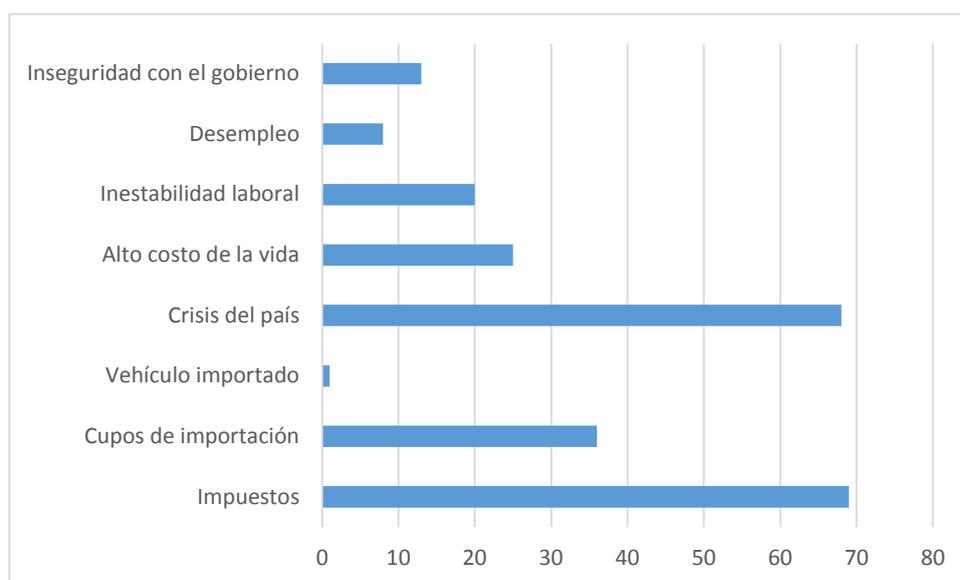


Figura No 40 ¿Por qué han bajado las ventas?

Las causas de reducción de ventas son la crisis que sufre el país, impuestos, cupos de importación, alto costo de la vida, inestabilidad laboral, inseguridad con el gobierno, desempleo.

¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

Tabla 46

¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

	Frecuencia	Porcentaje
SI	126	47,73%
NO	138	52,27%
	264	100,00%

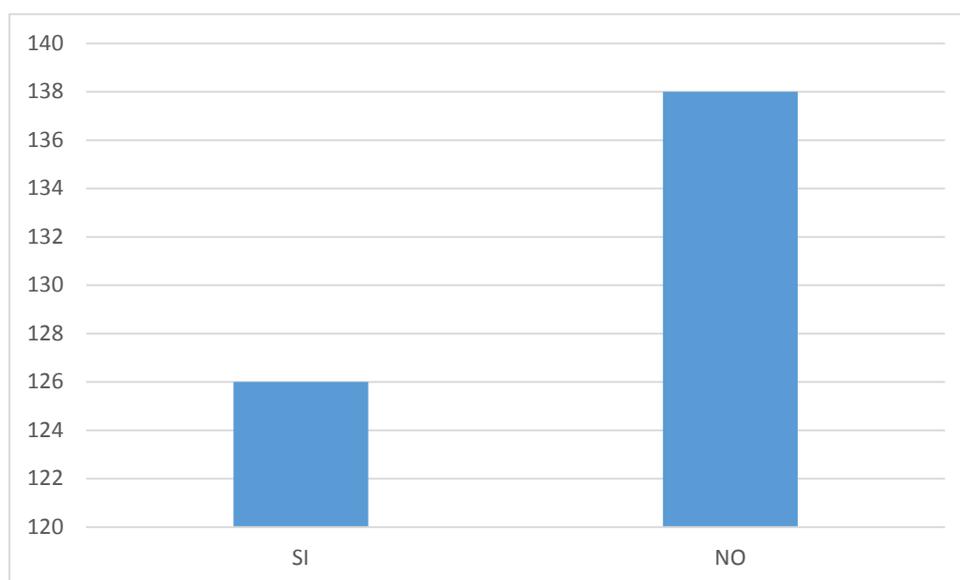


Figura No 41 ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

Los encuestados consideran casi en proporciones iguales que se mejorarán los niveles de venta de vehículos livianos y que no se mejorará.

¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador crecerán en los próximos años?

Tabla

47

¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador crecerán en los próximos años?

	Frecuencia	Porcentaje
Cambio de gobierno	101	80,16%
Eliminación salvaguardias	8	6,35%
Tratado Unión Europea	10	7,94%
Eliminación cuotas de importación	7	5,56%
	126	100,00%

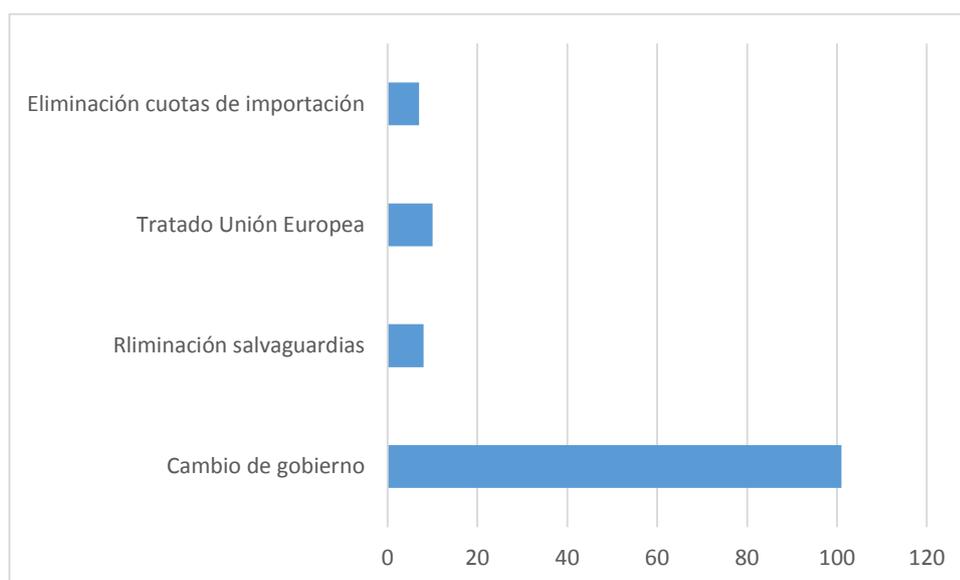


Figura No 42 ¿Por qué razón considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador crecerán en los próximos años?

Los encuestados consideran un 80.16% que las ventas mejorarán los próximos años principalmente por el cambio de gobierno.

¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador no crecerán en los próximos años?

Tabla 48 ¿Por qué razones considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador no crecerán en los próximos años?

	Frecuencia	Porcentaje
Continúa el mismo gobierno	75	54,35%
Pobreza y desempleo	41	29,71%
Otro	22	15,94%
	138	100,00%

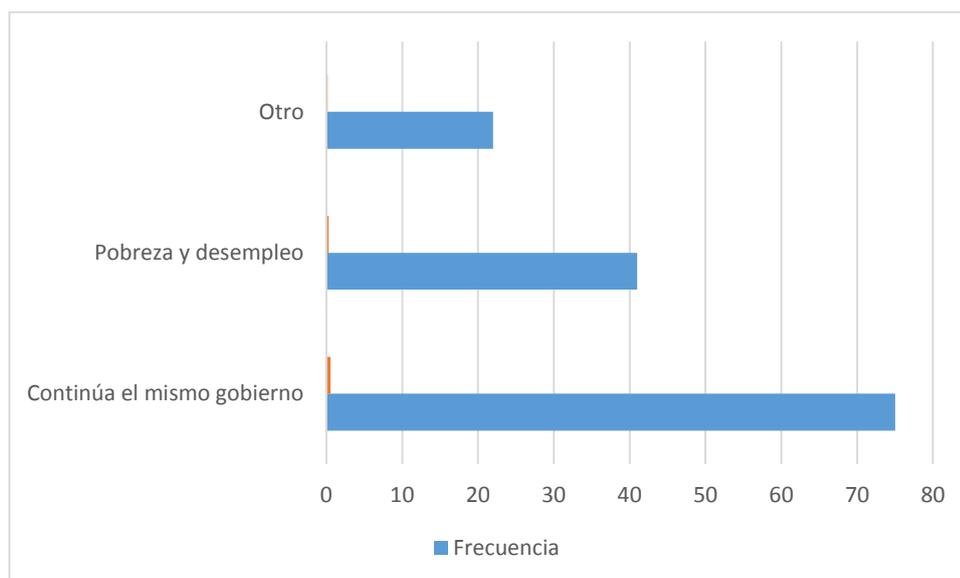


Figura No 43 ¿Por qué razón considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador no crecerán en los próximos años?

Los encuestados señalan que no crecerán las ventas de vehículos livianos debido a la continuidad del mismo gobierno, por el aumento de la pobreza y desempleo en el Ecuador.

4.9. Resultados de la Entrevista

1) ¿Qué efecto tuvo la medida restrictiva en la importación de vehículos en su concesionaria?

Chevrolet: Es evidente un abaja en la venta de vehículos livianos porque la poca oferta incremento los precios además del incremento de impuestos y salvaguardias a los CDK y partes importadas. La baja fue de aproximadamente un 20% anual en los niveles de ventas por concesionarios en todo el país.

Nissan y Renault: La principal caída en ventas lo tienen estos vehículos porque son importados, las tasas y los cupos encarecieron el precio de venta, que en el Ecuador un vehículo cuesta un 60%

superior al precio que tiene el mismo vehículo en Colombia o en Perú. Y más del doble de lo que cuesta en Estados Unidos o Europa.

2) ¿Cree usted que con la medida restrictiva incrementó la compra de vehículos usados en el país?

Chevrolet: El margen de crecimiento de vehículos usados no es muy representativo, considero, que se mantienen en los promedios de años anteriores. El problema es la inestabilidad laboral de los ciudadanos y el encarecimiento de la vida que ha provocado poco interés en adquirir un vehículo nuevo y más aún con tan altos precios.

Nissan y Renault: las personas prefieren adquirir vehículos nuevos porque pueden financiarlo a mediano plazo y tienen más seguridad en el funcionamiento de los mismos. El principal problema es la falta de empleo y la inseguridad que se tiene ante este gobierno que aplica políticas socialistas que limita el crecimiento familiar, por lo que ahora un vehículo se convierte en una necesidad de último plano.

3) ¿La concesionaria optó como estrategia la disminución de la plantilla laboral?

Chevrolet: A nivel nacional existió una reducción importante de personal tanto en servicio al cliente, ventas y talleres, alrededor de un 15% de la nómina. Más aún en los concesionarios que deben subsanar sus gastos operativos por propia cuenta.

Nissan y Renault: Si la reducción fue de un 50% en personal de ventas en cada concesionario.

4) ¿Se vieron afectadas las ventas de vehículos nacionales e importados a raíz del incremento de precio de los vehículos?

Chevrolet: Las ventas van decreciendo cada año y la rentabilidad también.

Nissan y Renault: Se han visto decrementos en ventas, rentabilidad, liquidez y aumento de deuda y gastos.

5) ¿Cuáles son las causas que producen la reducción de ventas en los últimos años?

Chevrolet: El incremento de impuestos, las salvaguardias, el país en recesión, la desconfianza en el gobierno, la desvalorización del dólar, el desempleo, la pobreza, la politiquería, la política anticapitalista y anti desarrollo del gobierno.

Nissan y Renault: Principalmente las políticas establecidas por el gobierno en contra de la comercialización de vehículos tanto nacionales como importados.

6) ¿Usted considera que las ventas de vehículos livianos en el Ecuador volverán a crecer en los próximos años?

Chevrolet: Para recuperar la confianza de la gente y la estabilización política y de empleo en el Ecuador se requerirán otros 10 años, pero con un nuevo gobierno de tendencia capitalista.

Nissan y Renault: Con el tratado de libre comercio con la Unión Europea es probable una mejora en el nivel de ventas por la baja de precios debido a impuestos locales. Sin embargo, el panorama

es incierto, que incluso puede llevar a la desinversión de muchas marcas de vehículos importados.

4.10. Perspectivas del sector automotriz para el 2016 – 2017

La mayor parte de los vehículos vendidos en Ecuador durante el 2016 fueron ensamblados dentro del país. Aunque el mercado automotor nacional mantuvo su tendencia de reducción de ventas. Este año fueron 25 % más bajas que el 2015, reporta la AEADE. La Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA) señala que algunos de los problemas que afectan al mercado de carros nuevos son: las restricciones de cupos de importación, la disminución del crédito bancario y la situación económica del país.

Pese a esas dificultades, la industria automotriz ha intentado mantener el dinamismo. En el 2016, el 51 % de los vehículos nuevos vendidos fue ensamblado en Ecuador, mientras el 49 % fue importado. Esta tendencia se notó por primera vez en el 2015 cuando el 53 % de las ventas fueron de vehículos ensamblados y 47 % de importados, según datos de la Cámara de la Industria Automotriz del Ecuador (Cinae).

Según este gremio, al cerrar este año se habrán vendido unos 31.083 vehículos ensamblados en el país y 30.019 importados. Esta ventaja en ventas de los ensamblados no responde a un crecimiento del mercado, sino a una contracción total de las ventas. En el 2014, las ventas de esos vehículos tuvieron su punto más alto llegando a 60.524, mientras la comercialización de los importados fue de 61.879.

Sin embargo, para el 2017 el sector tiene planificado mayor ensamblaje nacional. Según la página web del Ministerio Coordinador de Producción, la marca alemana Volkswagen empezará a ensamblar en Ecuador la camioneta Amarok. El ministerio apunta que la inversión inicial “bordea los \$ 17 millones y que podría

ampliarse más adelante”. El plan de ensamblaje de esa camioneta empieza con la meta de producir 2.000 unidades por año, en la planta de Aymesa.

Es importante que el Gobierno apoye el ensamblaje, como implementando una tabla arancelaria que permita reducir los aranceles de las partes y piezas y que CKD sea calificado como materia prima o insumo para que las ensambladoras puedan obtener la devolución del Impuesto Salida Divisas que pagan por la importación. Se espera que, con el acuerdo comercial con la Unión Europea, la reducción paulatina de aranceles de los vehículos que provienen de allá, “hará que los vehículos de dicho origen puedan competir en el segmento de precios que actualmente se sitúa la industria nacional y restarle participación al ensamblaje local” (El Universo, 2016).

4.11. Ciclo de vida del sector automotriz

El Ciclo de Vida de un producto es un modelo de análisis de la tendencia de evolución de las ventas desde su lanzamiento en el mercado hasta su retirada del mismo, que determina y define un conjunto de etapas consecutivas con características concretas, las cuales permiten analizar los distintos condicionantes presentes a lo largo del periodo en el cual el producto permanece activo en el mercado. El estudio de cada una de estas etapas puede aportar la clave de la situación de cada uno de los productos de la empresa, basándonos en la tendencia general de los mismos, no obstante, tanto las ventas como los tiempos de cada producto estarán en relación a cada empresa, por tanto, se debe realizar un estudio individualizado en cada caso.

La primera etapa es la INTRODUCCIÓN, en esta etapa, el producto hace su aparición en el mercado, las ventas son bajas, pero empiezan a aumentar lentamente, se invierte bastante en el desarrollo del producto y en la publicidad. En general, los costos y gastos suelen ser mayores que los ingresos, por lo que no suelen haber utilidades y, en caso de haber alguna, ésta es mínima. Para lograr ello debemos hacer

uso de una publicidad informativa, es decir, una publicidad orientada principalmente a informar sobre nuestro producto, sobre sus características y atributos, y no tanto orientada a persuadir al consumidor a decidirse por la compra. Otra estrategia que podemos usar en esta etapa es la de disminuir nuestros precios, para que, de ese modo, lograr una rápida penetración o acogida. Por el contrario, podemos optar por elevar nuestros precios, para que, de ese modo, crear una sensación de calidad o exclusividad en el producto. En esta etapa nuestro objetivo es buscar la mayor cobertura posible, es buscar que nuestro producto sea conocido por el mayor número de consumidores posible.

En la segunda etapa de CRECIMIENTO, el producto empieza a ganar aceptación y a posicionarse en el mercado, el uso del bien o del servicio se empieza a generalizar entre los consumidores, las ventas aumentan con rapidez. En esta etapa debemos hacer uso de una publicidad persuasiva, es decir, una publicidad orientada a persuadir o motivar a los consumidores a decidirse por la compra de nuestros productos o por hacer uso de nuestros servicios. Una estrategia para esta etapa es la de dedicar un mayor presupuesto a la promoción de nuestro producto, invertir más en ella con el fin de aprovechar la aceptación que ya tiene el producto y lograr así, la mayor cantidad de ventas posibles.

MADUREZ, en esta etapa, las ventas siguen aumentando, pero a un ritmo lento y decreciente, hasta el momento en que llegan a estancarse. Esta etapa suele ser la que más tiempo dura de todas, y las que más retos conlleva. Para hacerle frente una buena estrategia es la de concentrarnos en brindar un servicio al cliente, de modo que podamos retener a nuestros consumidores. Otra estrategia es la de relanzar nuestro producto, por ejemplo, cambiando nuestra marca, o cambiando la ubicación de nuestro local. O simplemente podemos agregarle al producto nuevas características, nuevos beneficios, nuevos atributos o nuevas utilidades; por ejemplo, podemos cambiar su presentación, su empaque, su etiqueta, su diseño, etc.

DECLIVE, En esta etapa las ventas disminuyen, al menos a su forma inicial. Las utilidades empiezan a disminuir hasta hacerse nulas, obligando a retirar el

producto del mercado. Como estrategias para esta etapa podemos introducir nuevos productos complementarios al que ya tenemos, o podemos optar por sacar el producto del mercado e introducir un sustituto o uno totalmente nuevo. Así, el sector del transporte debido a la presión impositiva y restrictiva del gobierno se encuentra atravesando una transición entre la etapa de MADUREZ y DECLIVE.

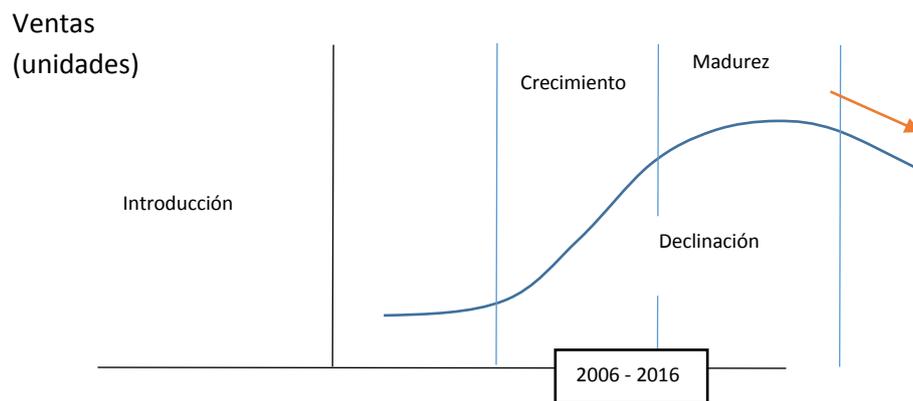


Figura No 44 Ciclo de Vida

4.12. Diagrama de Pareto

En 1909 el economista y sociólogo Vilfredo Pareto (1848 – 1923) publicó los resultados de sus estudios sobre la distribución de la riqueza, observando que el 80% de la misma se encontraba concentrada en el 20% de la población. A finales de los años 30, durante una visita a la central de General Motors Corporation para el intercambio de buenas prácticas de ingeniería industrial, Juran tuvo la oportunidad de conocer los trabajos de Pareto sobre la distribución de la riqueza. Más adelante Juran, mientras preparaba la primera edición de su obra *Manual de Control de la Calidad*, se vio ante la necesidad de dar un nombre corto al principio de “los pocos vitales los muchos triviales”. Bajo el título “La mala distribución de las pérdidas de calidad”, en el que figuraban numerosos ejemplos de mala distribución, también señaló que Pareto había encontrado mal distribuida la riqueza. Asimismo, mostró ejemplos de curvas acumulativas para la desigual distribución de la riqueza y la desigual distribución de las pérdidas de calidad. Tituló esas curvas como principio de Pareto

de la distribución desigual aplicado a la distribución de la riqueza y la distribución de las pérdidas de calidad.

El Diagrama de Pareto constituye un sencillo y gráfico método de análisis que permite discriminar entre las causas más importantes de un problema (los pocos y vitales) y las que lo son menos (los muchos y triviales). Las ventajas del Diagrama de Pareto pueden resumirse en: Permite centrarse en los aspectos cuya mejora tendrá más impacto, optimizando por tanto los esfuerzos. Proporciona una visión simple y rápida de la importancia relativa de los problemas. Ayuda a evitar que se empeoren algunas causas al tratar de solucionar otras y ser resueltas. Su visión gráfica del análisis es fácil de comprender y estimula al equipo para continuar con la mejora.

Así, se puede observar que la venta de vehículos en el Ecuador se ve afectada por el Diagrama de Pareto de 80/20. La venta de vehículos livianos siempre ha permanecido sobre la de vehículos pesados, así al 2015 los automotores livianos vendidos son de 71483 unidades y los pesados de 9826 unidades que representa una brecha del 627%, lo que demuestra que el aporte en impuestos y comercio lo produce el parque automotor liviano en el Ecuador que corresponde al 87.92% de las ventas totales del sector, mientras que el transporte no liviano representa el 12.08%

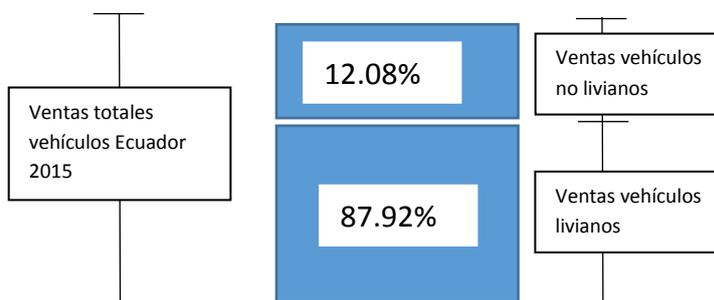


Figura No 45 Diagrama de Pareto

4.13. Causas y consecuencias de la disminución de ventas en el sector automotriz

Del estudio financiero del sector, los resultados de la encuesta, el análisis de la entrevista, se concluyen las siguientes causas y consecuencias identificadas para la reducción de ventas del sector automotriz de vehículos livianos en el Ecuador:

4.13.1. Causas

Precios altos del vehículo

Salvaguardias importación de vehículos
Salvaguardias importación de CDKs
Carga de impuestos a la venta del vehículo

Cupos de importación

De vehículos livianos
De CDKS para vehículos livianos

Crisis económica, social y financiera del país

Reducción del Pib sector transporte
Iliquidez del estado
Incremento deuda pública
Aumento inflación
Crecimiento del desempleo
Mayor pobreza

Percepciones consumidor

Altos costos de mantenimiento

Inestabilidad laboral
Desconfianza en políticas fiscales del gobierno
Otras necesidades prioritarias
Falta de recursos
Alto costo de la vida

Percepción concesionarios

Crisis del país
Impuestos elevados
Cupos de importación
Falta de apoyo estatal al sector automotriz
Pobreza y desempleo
Limitada capacidad de compra de la población
Desconfianza en el gobierno

4.13.2. Consecuencias

En el sector de vehículos livianos

- Reducción de las ventas en el 24.32%
- Baja de la utilidad neta en un 36.47%
- Liquidez corriente en niveles promedio del 2.33 que es inferior a años anteriores
- Decrecimiento de la rentabilidad neta en relación a años anteriores, al 2015 en un margen promedio del 4.51%.
- Despido de personal operativo en talleres y ventas.
- Posible desinversión en agencias concesionarias.

En la sociedad

- Limitación de tener vehículo propio

- Baja posibilidad de cambio de vehículo
- Barreras para progreso y mejora de la calidad de vida
- Alta pérdida de valor en caso de venta de un vehículo usado por la falta de recursos y desempleo en la población.
- Des dinamización de otros sectores complementarios al de vehículos como: accesorios, llantas, talleres, tapicerías, importaciones, peajes, transporte (escolar, turismo, taxis), entre otros.
- Encarecer los servicios de transporte disponibles.
- Reducción de impuestos a las arcas fiscales por la menor venta de vehículos e importaciones.

4.13.3. Diagrama de Causa Efecto

Un diagrama de causa y efecto es una herramienta de lluvia de ideas que le permite investigar las diversas causas que influyen en un efecto específico. Se utiliza para dar prioridad a las áreas que presentan problemas y desarrollar ideas para mejorarlas. Las causas en un diagrama -causa y efecto- se organizan con frecuencia en seis categorías principales para usos en el proceso de fabricación: Personal, máquinas, materiales, métodos, mediciones y medio ambiente. Las aplicaciones de calidad de servicio incluyen por lo general el Personal, los Procedimientos y las Normas. Sin embargo, los diagramas de -causa y efecto- pueden incluir cualquier tipo de causa que se desea investigar como es el caso de la disminución de ventas en el sector automotriz de vehículos livianos en el Ecuador.

El diagrama causa y efecto se denomina algunas veces diagrama de espina de pescado, porque se asemeja al esqueleto de un pescado, o diagrama de Ishikawa, el cual debe su nombre a su creador, Kaoru Ishikawa.

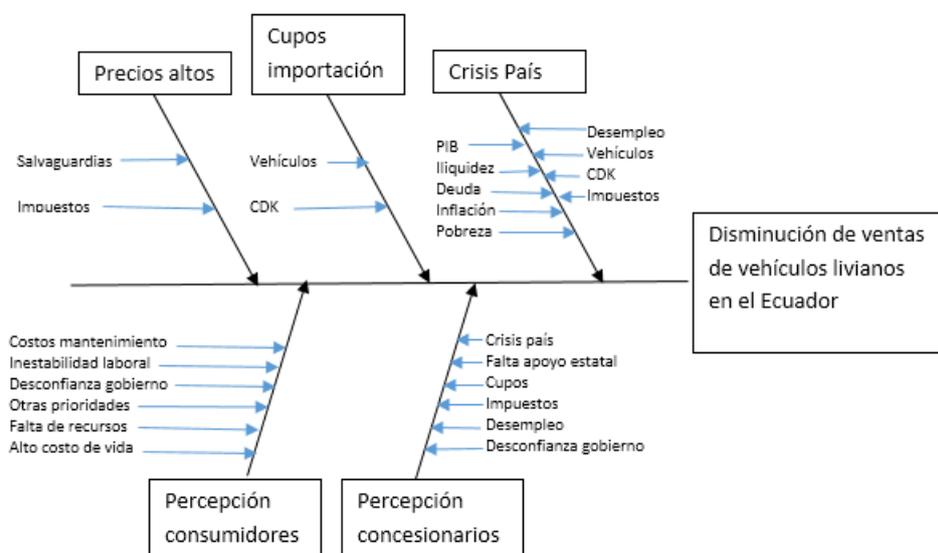


Figura No 46 Diagrama Causa Efecto

4.14. Demostración de la hipótesis

La hipótesis formulada es “Existen otras causas, a parte de los cupos de importación, que disminuyen la venta de vehículos livianos en concesionarios del Ecuador”. De acuerdo al ítem anterior se ha demostrado cualitativamente que existen otras variables que provocan la disminución de ventas de vehículos livianos como son: precios, cupos, crisis y percepción.

4.14.1. Coeficiente de correlación

La **correlación estadística** determina la relación o dependencia que existe entre las dos variables que intervienen en una **distribución bidimensional**, es decir, determina si los cambios en una de las variables influyen en los cambios de la otra. En caso de que suceda, diremos que las variables están correlacionadas o que hay **correlación** entre ellas. El **coeficiente de correlación lineal** se expresa mediante la letra r .

$$r = \frac{\sigma_{xy}}{\sigma_x \sigma_y}$$

El **coeficiente de correlación** no varía al hacerlo la escala de medición, es decir, si expresamos la altura en metros o en centímetros el coeficiente de correlación no varía. El signo del **coeficiente de correlación** es el mismo que el de la **covarianza**. Si la covarianza es positiva, la correlación es directa. Si la covarianza es negativa, la correlación es inversa. Si la covarianza es nula, no existe correlación.

Por ello se aplica el coeficiente de correlación r para conocer si existe entre algunas variables establecidas en este estudio sobre causas y consecuencias del decrecimiento de venta de vehículos livianos.

a. Ventas y número de reformas

En la tabla 49 se observa que el coeficiente de correlación es de -0,3711, es decir existe una relación inversa entre las variables mientras aumentan las reformas disminuyen las ventas de vehículos livianos Chevrolet. En el caso de Nissan y Renault, tabla 50, el índice tiende a cero, es decir no existe una relación directa ni inversa entre las ventas y las reformas. Sin embargo, la caída de las ventas en ambos casos es inminente como se revisó en los respectivos análisis horizontales.

Tabla 49

Ventas y número de reformas Chevrolet

Años	Ventas en dólares	No. Reformas
Año 2011	813428	6
Año 2012	809436	3
Año 2013	657001	4
Año 2014	766457	2
Año 2015	588771	6
Coeficiente de Correlación		-0,3711

Tabla 50**Ventas y número de reformas Nissan y Renault**

Años	Ventas en dólares	No. reformas
Año 2011	255300	6
Año 2012	187953	3
Año 2013	201390	4
Año 2014	210687	2
Año 2015	157062	6
Coeficiente de Correlación		0,050403

b. Ventas y Rentabilidad neta

En la tabla 51 se observa que el coeficiente de correlación es de -0,64487, es decir existe una relación inversa entre las variables mientras disminuyen las ventas aumenta la rentabilidad neta para Chevrolet debido a que la marca ha reducido también sus gastos operacionales de modo de conservar sus márgenes de rentabilidad. En el caso de Nissan y Renault, tabla 52, el índice es positivo y fuerte de 0.702, entonces, existe una relación directa mientras bajan las ventas la rentabilidad neta también decrece.

Tabla 51**Ventas y Rentabilidad neta Chevrolet**

Años	Ventas en dólares	Rentabilidad Neta
Año 2011	813428	1,75%
Año 2012	809436	0,65%
Año 2013	657001	5,75%
Año 2014	766457	6,44%
Año 2015	588771	5,23%
Coeficiente de Correlación		-0,64487

Tabla 52
Ventas y Rentabilidad neta Nissan y Renault

Años	Ventas en dólares	Rentabilidad Neta
Año 2011	255300	4,19%
Año 2012	187953	4,00%
Año 2013	201390	4,19%
Año 2014	210687	4,38%
Año 2015	157062	3,80%
Coeficiente de Correlación		0,702572

c. Ventas y liquidez

En la tabla 53 se observa que el coeficiente de correlación es positivo de 0.403, es decir existe una relación directa entre las variables mientras disminuyen las ventas también baja la liquidez para Chevrolet. En el caso de Nissan y Renault, tabla 54, el índice es positivo de 0.377, entonces, existe una relación directa mientras bajan las ventas la liquidez también decrece.

Tabla 53
Ventas y liquidez Chevrolet

Años	Ventas	Liquidez
Año 2011	813428	1,93
Año 2012	809436	2,28
Año 2013	657001	1,84
Año 2014	766457	1,87
Año 2015	588771	1,96
Coeficiente de Correlación		0,40329

Tabla 54
Ventas y liquidez Nissan y Renault

Años	Ventas	Liquidez
Año 2011	255300	3,13
Año 2012	187953	3,13
Año 2013	201390	2,62
Año 2014	210687	2,54
Año 2015	157062	2,69
Coeficiente de Correlación		0,377387

d. Rentabilidad neta y Número de reformas

En ambos casos existe una relación inversa entre rentabilidad neta y número de reformas, mientras aumentan las reformas disminuye la rentabilidad neta de cada marca de vehículo liviano.

Tabla 55
Rentabilidad neta y número de reformas Chevrolet

Años	Rentabilidad Neta	No. reformas
Año 2011	1,75%	6
Año 2012	0,65%	3
Año 2013	5,75%	4
Año 2014	6,44%	2
Año 2015	5,23%	6
Coeficiente de Correlación		-0,19104

Tabla 56**Rentabilidad neta y número de reformas Nissan y Renault**

Años	Rentabilidad Neta	No. reformas
Año 2011	4,19%	6
Año 2012	4,00%	3
Año 2013	4,19%	4
Año 2014	4,38%	2
Año 2015	3,80%	6
Coeficiente de Correlación		-0,56682

e. Ventas del sector y exportaciones en unidades

Existe una relación directa entre las ventas del sector de vehículos livianos y las exportaciones de vehículos livianos, esto se debe a que el coeficiente de correlación es positivo y fuerte. Así bajan las ventas bajan las exportaciones.

Tabla 57**Ventas del sector y exportaciones en unidades**

Años	Ventas Sector en unidades	Exportaciones en unidades
Año 2011	127444	20450
Año 2012	109029	24815
Año 2013	101375	7211
Año 2014	107084	8368
Año 2015	71483	3274
Coeficiente de Correlación		0,731177

f. Ventas del sector e importaciones en unidades

Existe una relación directa entre las ventas del sector de vehículos livianos y las importaciones de vehículos livianos, esto se debe a que el coeficiente de correlación es positivo y fuerte. Así bajan las ventas bajan las importaciones.

Tabla 58**Ventas del sector e importaciones en unidades**

Años	Ventas Sector en unidades	Importaciones livianos en unidades
Año 2011	127444	62224
Año 2012	109029	53209
Año 2013	101375	28418
Año 2014	107084	44009
Año 2015	71483	24573
Coeficiente de Correlación		0,87794

g. Ventas del sector y número de reformas

Existe una relación inversa débil entre las ventas del sector de vehículos livianos y el número de reformas, esto se debe a que el coeficiente de correlación es negativo y pequeño. Así, bajan las ventas como consecuencia de que sube el número de reformas.

Tabla 59**Ventas del sector y número de reformas**

Años	Ventas Sector	No. reformas
Año 2011	127444	6
Año 2012	109029	3
Año 2013	101375	4
Año 2014	107084	2
Año 2015	71483	6
Coeficiente de Correlación de Pearson		-0,19721

4.15. Acciones para mejorar niveles de ventas

Ante la crisis que sufre el sector de vehículos livianos en el Ecuador debido a políticas restrictivas aplicadas por el gobierno, las empresas y concesionarias han tenido que aplicar algunas acciones que les ha permitido sobrevivir hasta ahora en el mercado. Sin embargo, el panorama puede llegar a ser muy negativo a futuro llegando incluso al mismo cierre por quiebra de varias

empresas comercializadoras de vehículos livianos. A continuación, se describen algunas acciones que se han emprendido:

- Reducción de precio de venta a través de la aplicación de descuentos entre el 10% y 20% del precio establecido.
- Servicios adjuntos al vehículo sin costo adicional como matrícula, alarma, seguro, mantenimiento y entrega de accesorios.
- Ampliación del plazo de financiamiento y entrada mínima.
- Alianzas con entidades financieras para otorgar créditos más flexibles en requisitos y a menores tasas de interés activa.
- Aumento de la publicidad en medios digitales como redes sociales y a través de telemarketing y mailing.
- Reducción de gastos de operación, incluido despidos de personal y usos de materiales para mantener rentabilidad.
- Reducción del arancel del CKD, para que la industria nacional pueda competir con los importados y se requiere una reducción de cupos de importación.

Pese a todas las acciones emprendidas las empresas concesionarias esperan una mejor política de gobierno que apoye el levantamiento del sector, ya que la baja de las ventas en gran parte es responsabilidad del gobierno actual.

CAPÍTULO IV

5. DISCUSIÓN

5.1. Conclusiones

- El mercado automotriz en 2015 tuvo nuevamente un escenario restrictivo tanto para las importaciones como para el ensamblaje local y en 2016, mediante la Resolución No. 049-2014 del 31 de diciembre de 2015 el COMEX aprueba un nuevo régimen de cupos tanto para la importación de autos como para las partes o CKD para su ensamblaje. Como consecuencia se reducen una vez más los cupos por marcas para vehículos, partes y piezas.
- Desde el año 2012 el sector automotriz se encuentra fuertemente regulado debido al interés del Gobierno de reducir las importaciones. Los controles implementados incluyen nuevas normas técnicas que encarecen los vehículos y dificultan el proceso, mayores impuestos y cupos de importación. Esto, sumado a un menor crecimiento macroeconómico, explica la contracción de las ventas (en unidades) del mercado automotriz ecuatoriano en 32.4% en 2015. Lo anterior implica que en 2015 se vendieron 38.95M unidades menos que en 2014 (120.26M unidades vendidas en este año).
- Se espera que para finales del 2016 se dejen de percibir unos 313 millones de dólares debido a la reducción de la venta de 21.000 vehículos¹. Por lo anterior se prevé que en este año se hayan vendido aproximadamente 61.26 M unidades. Cabe mencionar que las marcas que tienen ensamblaje nacional como la líder del mercado Chevrolet se han visto menos afectadas debido a que los cupos para importación de CKDs se redujeron en menor proporción que para vehículos.
- La venta de vehículos livianos siempre ha permanecido sobre la de vehículos pesados, así al 2015 los automotores livianos vendidos son de 71483

unidades y los pesados de 9826 unidades que representa una brecha del 627%, lo que demuestra que el aporte en impuestos y comercio lo produce el parque automotor liviano en el Ecuador que corresponde al 87.92% de las ventas totales del sector, mientras que el transporte no liviano representa el 12.08%

- La disminución de las ventas presenta otras causas como 1) Precios altos del vehículo: Salvaguardias importación de vehículos, Salvaguardias importación de CDKs, Carga de impuestos a la venta del vehículo, Cupos de importación, De vehículos livianos y De CDKS para vehículos livianos. 2) Crisis económica, social y financiera del país: Reducción del Pib sector transporte, Ilíquidez del estado, Incremento deuda pública, Aumento inflación, Crecimiento del desempleo y Mayor pobreza. 3) Percepciones consumidor: Altos costos de mantenimiento, Inestabilidad laboral, Desconfianza en políticas fiscales del gobierno, Otras necesidades prioritarias, Falta de recursos y Alto costo de la vida. 4) Percepción concesionarios: Crisis del país, Impuestos elevados, Cupos de importación, Falta de apoyo estatal al sector automotriz, Pobreza y desempleo, limitada capacidad de compra de la población y desconfianza en el gobierno.
- Mediante la aplicación del coeficiente de correlación se demuestra que si existe relación entre las variables de venta y las que la causan o influyen como el caso del número de reformas y la rentabilidad, por ejemplo.
- El sector de venta de vehículos livianos está en gran decrecimiento debido a políticas de gobierno que no lo han apoyado y más bien lo han desmejorado, y corre el riesgo a mediano plazo de quebrar.

5.2. Recomendaciones

- Desarrollar un estudio más profundo sobre las consecuencias cuantitativas que produce la disminución de las ventas en el sector comercial de vehículos livianos en el Ecuador, desde el punto de vista económico y social.
- Fomentar alianzas estratégicas entre concesionarios de diversas marcas para optimizar uso de recursos como talleres y la importación de repuestos provenientes de un mismo país o continente.
- Realizar un estudio de mercado sobre la percepción de los propietarios de vehículos livianos en otras ciudades importantes como Guayaquil y Cuenca para establecer un análisis comparativo entre los resultados obtenidos y los de este estudio.
- Utilizar herramientas de análisis financieros para evaluar la situación de otros sectores de la economía ecuatoriana y su comportamiento frente a la crisis actual.

BIBLIOGRAFÍA

AEADE. (2015). *Anuario 2015*. Quito: AEADE.

Aguilar, M. (2015). DIAGNÓSTICO DEL IMPACTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA. *TRABAJO DE TITULACIÓN*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL.

Alfonso, O. (2002). *INTRODUCCION A LAS FINANZAS*. México: McGraw Hill.

ANSOFF, H. -D.-H. (2009). "El planeamiento estratégico. Nueva tendencia en la Administración". México: Editorial Trillas S.A. de C.V.

Banco Central del Ecuador. (s.f.). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201312.pdf>

Berenson, L. (2000). *ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACIÓN*. MÉXICO: McGrawHill.

BIERMAN, H. J. (2010). "Planeación Financiera Estratégica". MÉXICO: Editorial Continental S.A. de C.V.

CELSA. (16 de diciembre de 2016). *CELSA.com*. Obtenido de <http://www.cesla.com/detalle-noticias-de-ecuador.php?Id=27079>

Chiavenato, I. (2004). "Introducción a la Teoría General de la Administración". México: McGraw-Hill Interamericana.

COMEX. (29 de Diciembre de 2014). *Resolución Importación de Autos*. Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de http://especiales.elcomercio.com/documentos/2015/01/Resolucion_importacion_autos_Comex.pdf

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). Obtenido de Análisis del sector automotriz: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf

EKOS. (2016). *Ranking Financiero 2016*. Quito: Ediecuatorial.

El Universo. (30 de diciembre de 2016). Mayoría de vehículos vendidos en Ecuador en 2016 fueron ensamblados en el país. *El Universo*, pág. 4.

EMIS. (2016). *Omnibus BB transportes SA*. London: Euromoney Institutional Investor company.

- Exterior, C. d. (2013). *Comercio Exterior*. Recuperado el 15 de Julio de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/RESOLUCION-51.pdf>
- Fuentes, A. (2012). *Vision Gerencial. Prospectiva de Gestión y Estrategia Empresarial*. lulu.com.
- INEC. (2014). *Anuario de Estadísticas de Transportes*. Quito: INEC.
- INEC. (30 de septiembre de 2016). *Ecuador en cifras*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2016/InflacionSeptiembre2016/Reporte_inflacion_201609.pdf
- INEC. (18 de enero de 2016). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-un-desempleo-de-477-en-diciembre-de-2015/>
- Koontz, H. (2008). "Administración una Perspectiva Global". México: McGraw-Hill Interamericana.
- Kotler, P. (2010). "Dirección de Marketing: Análisis, planificación, gestión y control". Tomo I. México: McGrawHill
- Maduradas. (2016). *¡SIN SALIDA, MADURO DOLARIZA EL PAÍS! Habrían autorizado a Ford a vender carros en dólares*. Obtenido de <http://www.maduradas.com/sin-salida-maduro-dolariza-el-pais-habrian-autorizado-a-ford-a-vender-carros-en-dolares/>
- Monsalve, J. (Abril de 2011). *Blogspot*. Recuperado el 2016, de <http://jcmonsalve1210.blogspot.com/2011/04/metodo-vertical-y-horizontal-de.html>
- Ordóñez, F. R. (Julio de 2012). Recuperado el 15 de Julio de 2016, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2551/17/UPS-GT000295.pdf>
- Orozco, M., & Enriquez, C. (2015). *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ventas-sector-automotor-estancadas-ecuador.html>
- ORTEGA CASTRO, A. (2008). *INTRODUCCION A LAS FINANZAS*. México: McGraw Hill.
- Ortiz, A. (1996). *Presupuestos: enfoque moderna de planeación y control de recursos*. Bogotá: McGrawHill.

- Paguay, D. (2016). Impacto de las salvaguardias a las importaciones en el Ecuador 2000-2015. *Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Economista*. Guayas, Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Precio Petroleo.net*. (Julio de 2014). Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de <http://www.preciopetroleo.net/precio-petroleo-2014.html>
- Ramiro, R. (5 de Enero de 2015). *El Universo*. Recuperado el 15 de Julio de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/05/nota/4400966/gobierno-restringira-2015-importacion-vehiculos-baja-petroleo>
- Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación*. Shalom 2008.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHil.
- Shank, T. M. (2009). *Análisis Financiero*. Cengage Learning.
- Stanton, J. W. (2011). *"Fundamentos de Mercadotecnia"*. México: McGrawHill.
- STEINER, G. A. (2010). *"Planeación estratégica. Lo que todo director debe saber"*. México: Editorial Continental S.A. de C.V.
- Wikipedia. (2000). Recuperado el Julio de 2016, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Arancel>