



Escuela
Administración
de Empresas

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración
Escuela de Administración de Empresas

Análisis del entorno de los negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial

Autor:

Juan Esteban Ochoa Correa

Director:

Eco. Luis Gabriel Pinos Luzuriaga

Cuenca - Ecuador

2018

Dedicatoria

A mis padres, por su apoyo
incondicional.

Agradecimientos

Al Director del trabajo, a mis profesores y
en general a la Universidad del Azuay

Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS	IV
ÍNDICE DE FIGURAS	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1	2
EL ACUERDO SUSCRITO ENTRE EL ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PARA EL SECTOR AUTOMOTOR.....	2
1.1 Introducción.....	2
1.2 La situación económica del Ecuador en los últimos años	2
1.2.1 Tasa de pobreza en Ecuador	2
1.2.2 Índice de Gini	3
1.2.3 Producto interno bruto	4
1.2.4 Balanza comercial.....	6
1.2.5 Tipo de cambio.....	7
1.2.6 Relaciones comerciales con otros países	9
1.3 Las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea antes del tratado	11

1.4 El acuerdo y sus aspectos relevantes para el sector automotriz	13
1.5 Conclusiones	15
CAPÍTULO 2	17
CARATERIZACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR- ALEMANIA.....	17
2.1 Introducción	17
2.2 Reseña histórica e importancia del sector automotriz:.....	17
2.3 Actividades y subsectores de la industria automotriz.....	21
2.4 La importación y venta de vehículos.	22
2.4.1 Ventas totales de vehículos en el Ecuador	23
2.4.2 Ventas de vehículos de marcas de la Unión Europea	27
2.4.3 Ventas de vehículos de marcas de Alemania	29
2.5 Conclusiones	31
CAPITULO 3	32
OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS RELEVANTES EN EL SECTOR AUTOMOTOR DE FABRICACIÓN ALEMANA.....	32
3.1 Introducción.....	32
3.2 Importación de vehículos de la Unión Europea	32
3.3 Acuerdo comercial	33
3.4 Oferta de vehículos alemanes	35
3.5 Las marcas de vehículos alemanes y sus distribuidores en el Ecuador	38
3.5.1 Volkswagen	38
Ficha de datos	38

3.5.2 Mercedes Benz	39
Ficha de datos	39
3.5.3 Audi.....	40
Ficha de Datos.....	40
3.5.4 BMW	41
Ficha de datos	41
3.6 Poder adquisitivo del consumidor en el Ecuador	42
3.7 Demanda proyectada de vehículos de marcas alemanas	43
3.8 Conclusiones	46
CAPITULO 4	47
CONCLUSIONES.....	47
TRABAJOS CITADOS.....	50

Índice de figuras

Figura 1. Evolución de la pobreza en el Ecuador (Fuente INEC 2016)	3
Figura 2. El índice de Gini en algunos países de la región para el año 2016 (fuente: (World Bank, 2016))	3
Figura 3. Evolución del índice de Gini en el Ecuador (Fuente: elaboración propia a partir de los datos de (World Bank, 2016))	4
Figura 4. PIB por habitante del Ecuador (Elaboración propia a partir de datos del (World Bank, 2016)	5
Figura 5. Evolución de la balanza Comercial del Ecuador con resto del Mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	7
Figura 6. Variación del precio del Barril de petróleo (fuente: Expansión / Datos Macro.com https://www.datosmacro.com/materias-primas/opec)	7
Figura 7. Evolución de la tasa de cambio dólar – euro. Mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	8
Figura 8. Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexitiy https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)	9
Figura 9. Principales orígenes de las importaciones del Ecuador en el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexitiy https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)	10
Figura 10. Importaciones por continente para el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexitiy https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)	10
Figura 11. Los países miembros de la Unión Europea (fuente: Word Press https://4udl.wordpress.com/2016/07/15/treballar-a-la-unio-europea-consulta-la-seccio/)	12
Figura 12. Balanza comercial de bienes entre Ecuador y la Unión (fuente (BCE, 2016)	13
Figura 13. Andino, primer vehículo ensamblado en el Ecuador (Fuente: (CINAE, 2018))	18
Figura 14. Las ventas anuales de vehículos de 2008 a 2017 (fuente (AEADE, 2018))	20
Figura 15. Cadena de valor de la industria automotriz (fuente: (Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis, 2017))	21
Figura 16. Procedencia de los vehículos Chevrolet distribuidos en el Ecuador en el año 2011. (Fuente: (GM OBB, 2012))	26
Figura 17. Ventas de vehículos de marcas alemanas en el Ecuador (fuente: (AEADE, 2018))	29
Figura 18. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Volkswagen. Fuente: https://es.finance.yahoo.com/quote/vow.de?ltr=1	39
Figura 19. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Mercedes Benz. Fuente https://es.finance.yahoo.com/quote/DAI.DE/	40

Figura 20. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Audi. Fuente: https://finance.yahoo.com/quote/nsu.de?ltr=1	41
Figura 21. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la BMW. (Fuente yahoo finanzas https://es.finance.yahoo.com/quote/bmw.de/)	42
Figura 22. Ingresos mensuales de los hogares ecuatorianos en porcentaje (Fuente: (INEC, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012, 2012))	43
Figura 23. Ventas de vehículos de marcas alemanas entre 2015 -2017 y proyección de las mismas por medio de ajuste de curvas lineal (fuente: (AEADE, 2018))	45

Índice de Tablas

Tabla 1. PIB Per cápita del Ecuador (Fuente elaboración propia a partir de datos del (World Bank, 2016))	4
Tabla 2. Evolución del desglose del PIB (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	5
Tabla 3. Balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	6
Tabla 4. Variación anual de la tasa de cambio dólar – euro (fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en Yahoo finanzas)	8
Tabla 5. Evolución del destino económico de las importaciones (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	11
Tabla 6. Evolución del grado de apertura comercial (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)	11
Tabla 7. Evolución de las ventas totales de vehículos en el Ecuador entre el año 2000 y el 2017, según sus características. (fuente: elaboración propia a partir de datos de la (AEADE, 2018))	20
Tabla 8. Los actores del sector automotriz y sus características (fuente: (Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis, 2017))	22
Tabla 9. Variación de la composición de la importación de vehículos entre los años 2000 y 2017, (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))	23
Tabla 10. Evolución de las ventas anuales de vehículos en el Ecuador por marca (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))	25
Tabla 11. Evolución de las ventas anuales de vehículos de la Unión Europea en el Ecuador por marca (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))	28
Tabla 12. . Evolución de las ventas anuales de vehículos de marcas alemanas (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))	30
Tabla 13. Evolución de las importaciones de vehículos, partes y accesorios europeos (Fuente: elaboración propia a partir de datos de “Acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea” (Van Steen E & Saurenbach, 2017)), datos originalmente en euros, convertidos a dólares al cambio de 1.17 dólares por cada euro de junio de 2018.....	33
Tabla 14. Evolución prevista para la desgravación arancelaria desde el año 2017 al 2027, de vehículos provenientes de la Unión Europea (Fuente: (AEDE, 2016))	35
Tabla 15. Variación de precios proyectada según la reducción arancelaria prevista hasta el año 2024 para vehículos alemanes (fuentes: (Volkswagen, 2018), (Benz, 2018), (Audi, 2018), (BMW, 2018), https://ecuador.patiotuerca.com/)	37
Tabla 16. Demanda real y proyectada de vehículos de marcas alemanas en el Ecuador (fuente: (AEADE, 2018)).....	44

Resumen

El presente trabajo pretende identificar oportunidades de negocios en la importación de automóviles de procedencia alemana, en virtud de los beneficios que otorga el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea.

Para el efecto, se analiza el contexto económico ecuatoriano y particularmente el del sector automotriz, considera el comportamiento del mercado en los últimos años con relación a las ventas de vehículos procedentes de Europa, Alemania y del resto del mundo.

Usando proyecciones de demanda, la evolución prevista para los precios de los vehículos y algunos elementos relacionados con el poder adquisitivo del mercado, se identifican esas oportunidades.

Abstract

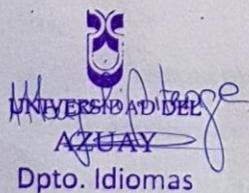
The present work aims to identify business opportunities in the import of automobiles from Germany under the benefits granted by the Commercial Agreement signed with the European Union. For this purpose, the Ecuadorian economic context is analyzed, particularly the automotive sector, by considering the market behavior in recent years in relation to the sales of vehicles from Europe, Germany and the rest of the world. Using demand projections, the predicted evolution for car prices and some elements related to the purchasing power of the market, the opportunities were identified.

Student's name: Juan Esteban Ochoa Correa

Code: 65189

Phone number: 0984980533

Business Administration



Translated by

Magali Arteaga

INTRODUCCIÓN

En el año 2016 Ecuador firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea con el propósito de mejorar las relaciones entre estos mercados. Los beneficios que se obtendrían del mismo, tienen que ver con la reducción de los aranceles para facilitar el intercambio de bienes.

El presente trabajo considera como contexto el mencionado acuerdo, y plantea como objetivo establecer un análisis que permita proyectar las oportunidades de negocios en el sector automotriz, considerando el caso de los vehículos importados de Alemania.

Para el efecto, se desarrollan los siguientes elementos de análisis:

- Caracterización de la situación del Ecuador en los ámbitos económico y social, las motivaciones para suscribir el Acuerdo y los aspectos más significativos del mismo.
- Descripción, para el caso ecuatoriano, de la dinámica del sector automotriz, importancia, evolución, características, la producción nacional y la importación.
- Identificación de la oferta exportable de vehículos de Alemania (principalmente automóviles), el posicionamiento de las diferentes marcas existentes en Alemania y la potencialidad de su mercadeo en el Ecuador.

La metodología planteada supone que, a partir de la revisión de los elementos de análisis indicados, se pueden determinar las ventajas y beneficios comerciales en el sector automotor, sintetizando los aspectos más importantes relativos a la importación de vehículos provenientes de Alemania.

Con ello se consideran las preferencias y tendencias del mercado nacional, la oferta del sector automotor alemán, proyecciones de demanda, la disminución progresiva prevista para los precios de los vehículos y el poder adquisitivo del mercado local. Al final se plantean elementos relevantes para establecer las oportunidades de negocio posibles.

CAPÍTULO 1

EL ACUERDO SUSCRITO ENTRE EL ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PARA EL SECTOR AUTOMOTOR.

1.1 Introducción

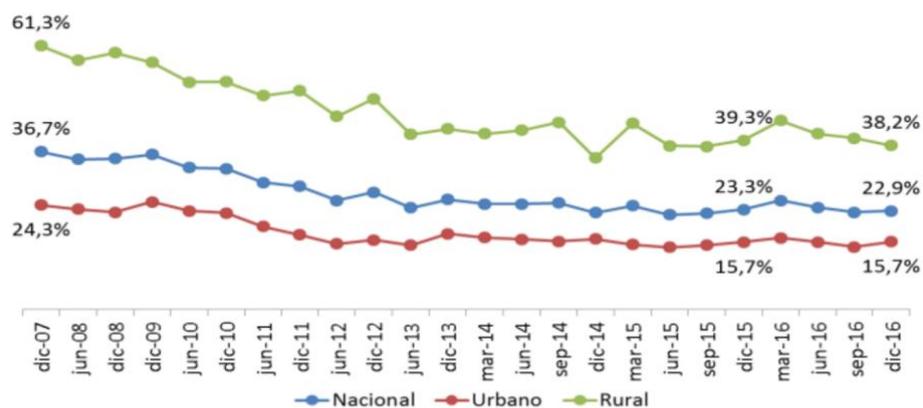
En el presente capítulo se describen algunos elementos que caracterizan la situación del Ecuador en el ámbito económico y social, previo a la entrada en vigencia el Acuerdo con la Unión Europea (enero de 2017), las motivaciones para suscribirlo y los aspectos más significativos del Acuerdo.

1.2 La situación económica del Ecuador en los últimos años

Entre los indicadores que dan cuenta de la situación socio económica del Ecuador a raíz de la dolarización del año 2000, se pueden mencionar a: la tasa de pobreza, el índice de Gini, al PIB per cápita, la balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo, la variación del tipo de cambio con respecto al euro y las relaciones comerciales otros países.

1.2.1 Tasa de pobreza en Ecuador

En relación a la tasa de incidencia de la pobreza en el mundo se ha reducido de un 33,4 % a un 10,4 % entre 1993-2003, en gran medida debido al progreso económico de los países asiáticos (particularmente China y Corea del Sur). En el Ecuador se mantiene en un 22,9 % nacional y un 38.2 % rural (ver Figura 1), en una posición intermedia respecto a otros países de América Latina como Costa Rica (27.8%), Chile (27.9 %), Paraguay (32 %), El Salvador (37.9 %), Colombia (42,8 %), Perú (48 %), Bolivia (59,9 %) u Honduras (68.5%) de tasa de incidencia de pobreza rural sobre la base de la línea de pobreza nacional en 2013 (World Bank, 2016).



Fuente: ENEMDU

Figura 1. Evolución de la pobreza en el Ecuador (Fuente INEC 2016)

1.2.2 Índice de Gini

En relación al índice de Gini (mide los niveles de desigualdad en el reparto de los ingresos de un país hacia la población, sus valores se calculan entre 0 y 1, mientras más alto su valor mayor es el nivel de desigualdad), para el Ecuador su valor es de 0,45 en el año 2016 (ver Figura 2), lo que corresponde con un nivel de desigualdad relativamente alto en relación de Uruguay (0,4), El Salvador (0,40), Perú (0,438), Bolivia (0,446) y únicamente menor a Colombia (0,508) (World Bank, 2016).



Figura 2. El índice de Gini en algunos países de la región para el año 2016 (fuente: (World Bank, 2016))

Pese a que desde el año 2000 (de acuerdo con el índice de Gini) han disminuido los niveles de desigualdad en el Ecuador, se observa un estancamiento en los últimos años (ver Figura 3), seguramente como consecuencia de la crisis económica derivada de la baja de los precios del petróleo (ver Figura 6), dado que

los años de retroceso en el índice coinciden con la disminución de los precios del petróleo.

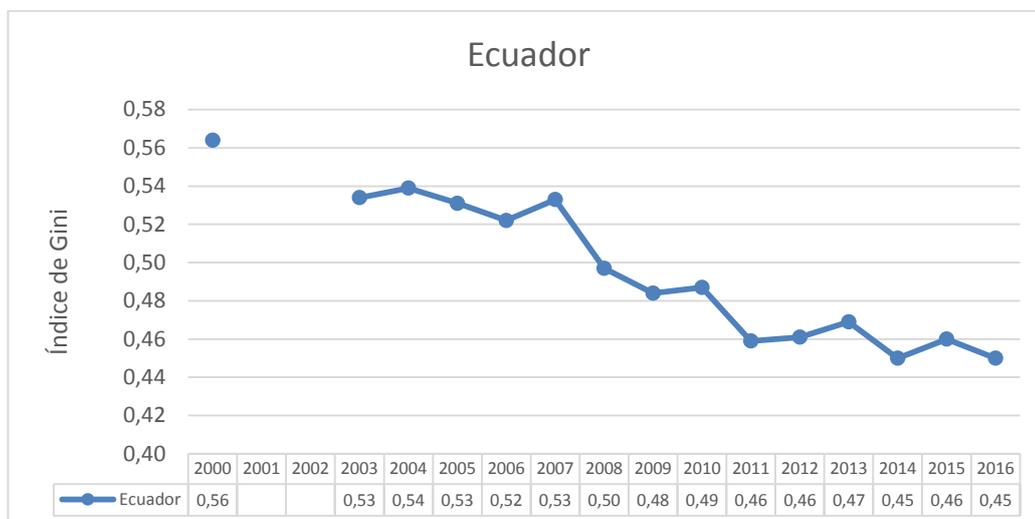


Figura 3. Evolución del índice de Gini en el Ecuador (Fuente: elaboración propia a partir de los datos de (World Bank, 2016))

1.2.3 Producto interno bruto

En 2016 el Producto Interno Bruto (PIB) por habitante del Ecuador fue de 6,018.50 (Tabla 1), de acuerdo a los datos del Banco Mundial (World Bank, 2016), al cual se ha llegado luego de que en los últimos años ha existido un importante crecimiento, sin embargo. A partir del 2014 se puede observar un decrecimiento causado por la crisis económica derivadas de la baja de los precios del petróleo (ver Figura 4).

Año	PIB per cápita
2000	1,451.30
2001	1,903.70
2002	2,183.96
2003	2,440.46
2004	2,708.55
2005	3,021.24
2006	3,350.78
2007	3,590.71
2008	4,274.95
2009	4,255.76
2010	4,657.30
2011	5,223.35
2012	5,702.10
2013	6,074.10
2014	6,296.60
2015	6,150.15
2016	6,018.50

Tabla 1. PIB Per cápita del Ecuador (Fuente elaboración propia a partir de datos del (World Bank, 2016))

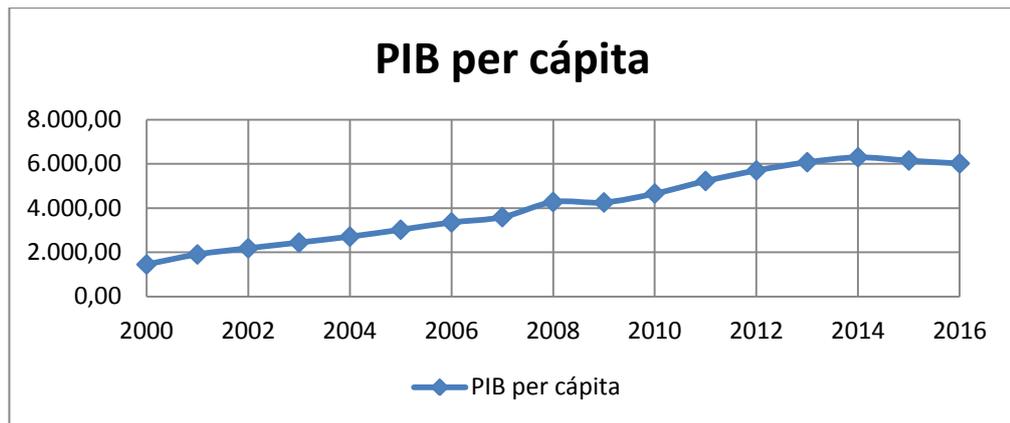


Figura 4. PIB por habitante del Ecuador (Elaboración propia a partir de datos del (World Bank, 2016)

La evolución del PIB a lo largo de los años, se puede observar en la Tabla 2, en la cual se nota que ha crecido paulatinamente.

Años	El consumo	Inversión	Gasto publico	Exportaciones	Importaciones	PIB
2004	25.678,70	7.632,40	3.716,20	7.417,40	7.282,40	37.162,30
2005	28.683,50	8.845,00	4.113,60	9.824,80	8.899,20	42.567,70
2006	31.523,70	9.775,70	4.612,50	12.728,20	11.279,40	47.360,70
2007	34.334,50	11.035,50	5.195,80	14.321,30	12.907,10	51.980,00
2008	45.298,10	16.298,00	7.306,80	18.498,80	17.608,90	69.792,80
2009	47.494,60	16.030,00	8.581,30	11.146,10	11.404,60	71.847,40
2010	53.193,20	19.501,00	9.181,10	14.174,20	15.793,80	80.255,70
2011	58.748,30	22.310,00	10.091,20	18.478,20	18.762,90	90.864,80
2012	64.735,00	24.439,00	11.726,80	20.009,00	20.006,40	100.903,40
2013	70.265,20	27.081,00	13.323,30	20.592,80	21.829,70	109.432,60
2014	74.555,30	28.803,00	14.543,00	22.036,40	21.886,60	118.051,10
2015	75.319,00	26.679,00	14.327,10	15.661,30	17.585,50	114.400,90
2016	73.283,00	24.808,00	14.172,80	13.778,40	12.576,60	113.465,60

Tabla 2. Evolución del desglose del PIB (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)

Los componentes del PIB muestran una evolución de comportamiento creciente en: el consumo, la inversión y el gasto público. Por su lado las exportaciones e importaciones tienen altos y bajos, en efecto, para el caso de las exportaciones se observan descensos en los años 2009, 2015 y 2016, que corresponde (como indica en el próximo acápite), con la variación de los precios de petróleo y la crisis en los EEUU (2009). Las importaciones por su parte, muestran descensos, en los años 2009 y en 2016, debidas respectivamente a la crisis de los EEUU (ver Figura 7) y la implementación de las sobretasas arancelarias.

1.2.4 Balanza comercial

En lo que se refiere a la balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo, se han producido variaciones a lo largo de tiempo como se puede observar en la Tabla 3, cuyos datos se han graficado en la Figura 5, en donde es notorio observar que el año 2006 fue el más favorable para el Ecuador pues en ese año la diferencia entre exportaciones e importaciones fue el más alto desde que estamos en economía dolarizada, por otro lado el año 2015 el más desfavorable. En ambos casos la variación obedece directamente al precio del petróleo tal como se puede observar en la Figura 6.

Balanza comercial del Ecuador (en millones)			
Años	Importaciones	Exportaciones	Balanza comercial
2004	7.282,40	7.417,40	135,00
2005	8.899,20	9.824,80	925,60
2006	11.279,40	12.728,20	1.448,80
2007	12.907,10	14.321,30	1.414,20
2008	17.608,90	18.498,80	889,90
2009	11.404,60	11.146,10	-258,50
2010	15.793,80	14.174,20	-1.619,60
2011	18.762,90	18.478,20	-284,70
2012	20.006,40	20.009,00	2,60
2013	21.829,70	20.592,80	-1.236,90
2014	21.886,60	22.036,40	149,80
2015	17.585,50	15.661,30	-1.924,20

Tabla 3. Balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)

Para corregir los desequilibrios se han tomado diversas medidas, una de ellas es la estrategia nacional del cambio de la Matriz Energética, otra aplicada en el año 2015, es la implementación temporal de una política de impuestos a los productos importados en el marco de lo que ha dado en denominar sobretasa arancelaria (medidas de emergencia para proteger la industria nacional), a juzgar por los resultados, estas parecen que han sido las más efectivas, sin embargo no es factible mantenerlas por la presión que ejercen los organismos como la OMC (Organización Mundial del Comercio) para que se las retire pues no corresponden con una política de reciprocidad comercial.

La lista de bienes que fueron afectados con la sobretasa arancelaria consta de 2800 productos, los más importantes fueron bienes de capital y materias primas se aplicó una tasa del 5%; neumáticos, CKD (partes) de televisión, motos y

automóviles tuvieron una sobretasa del 25%; bienes de consumo (que incluye alimentos y bebidas) se aplicó un 45% adicional.

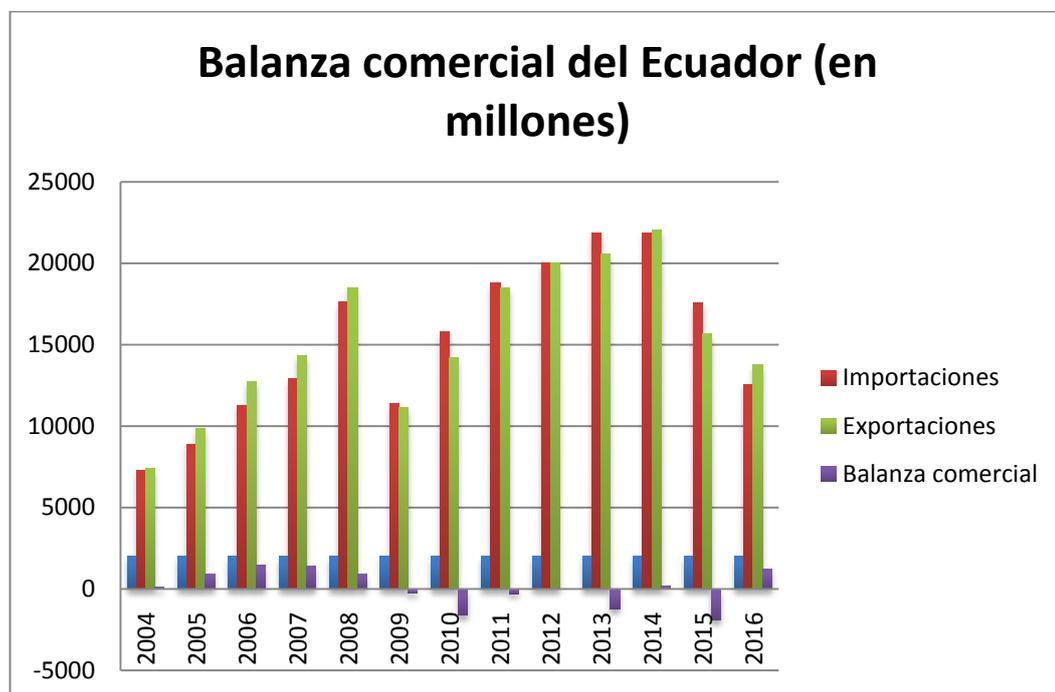


Figura 5. Evolución de la balanza Comercial del Ecuador con resto del Mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)



Figura 6. Variación del precio del Barril de petróleo (fuente: Expansión / Datos Macro.com <https://www.datosmacro.com/materias-primas/opec>)

1.2.5 Tipo de cambio

La evolución de la tasa de cambio del dólar con respecto al euro ha sufrido variaciones observables en la Tabla 4, las mismas que responden a la dinámica

económica mundial que ha ocasionado crisis ya se en los Estados Unidos o en la Unión Europea.

Tipo de cambio moneda		
Año	Dólar	Euro
2003	1	1,25
2004	1	1,31
2005	1	1,21
2006	1	1,3
2007	1	1,49
2008	1	1,29
2009	1	1,39
2010	1	1,36
2011	1	1,31
2012	1	1,36
2013	1	1,36
2014	1	1,13
2015	1	1,09
2016	1	1,07

Tabla 4. Variación anual de la tasa de cambio dólar – euro (fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en Yahoo finanzas)

Se puede considerar al deterioro de la economía de un país o región como una de las razones para explicar la volatilidad del tipo de cambio, específicamente debido a la inflación, deficiencias en la balanza comercial, el tipo de interés intercambiario alto, emisión inorgánica de dinero, estabilidad política afectada y fenómenos especulativos.

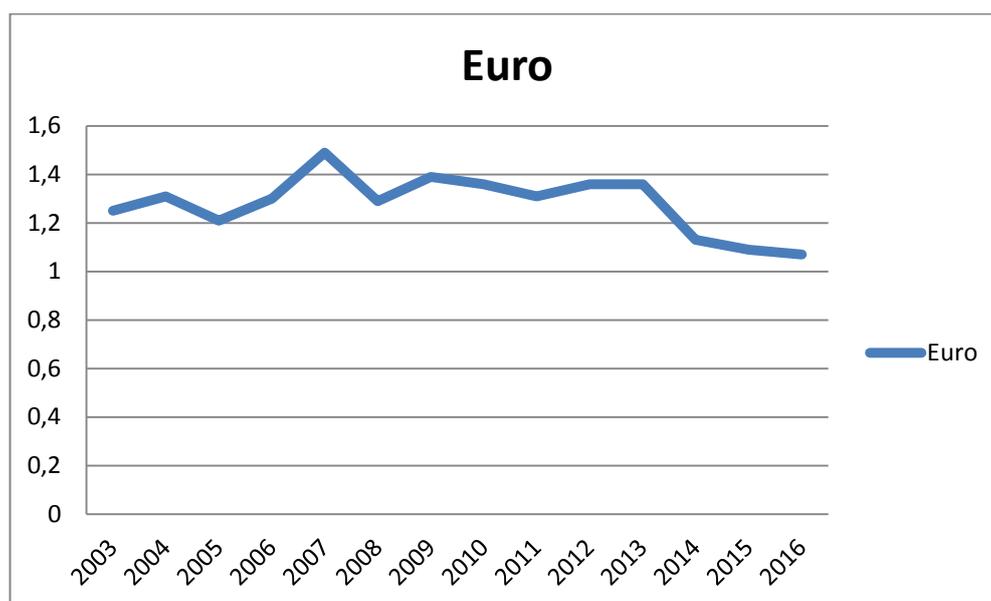


Figura 7. Evolución de la tasa de cambio dólar – euro. Mundo (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)

1.2.6 Relaciones comerciales con otros países

En lo que se refiere a las relaciones comerciales que tiene el Ecuador con otros países, como se puede observar en la Figura 8, los más importantes destinos de las exportaciones en el año 2016 son los Estados Unidos, Chile, Vietnam, Perú y Colombia.



Figura 8. Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexity https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)

Por otro lado (ver Figura 9), los principales países desde donde el Ecuador importa productos en el año 2016 son los Estados Unidos, China, Colombia y Brasil. Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por parte de los residentes de una economía hacia los residentes de otra economía con el objetivo de generar un intercambio comercial por beneficio de ambas partes.

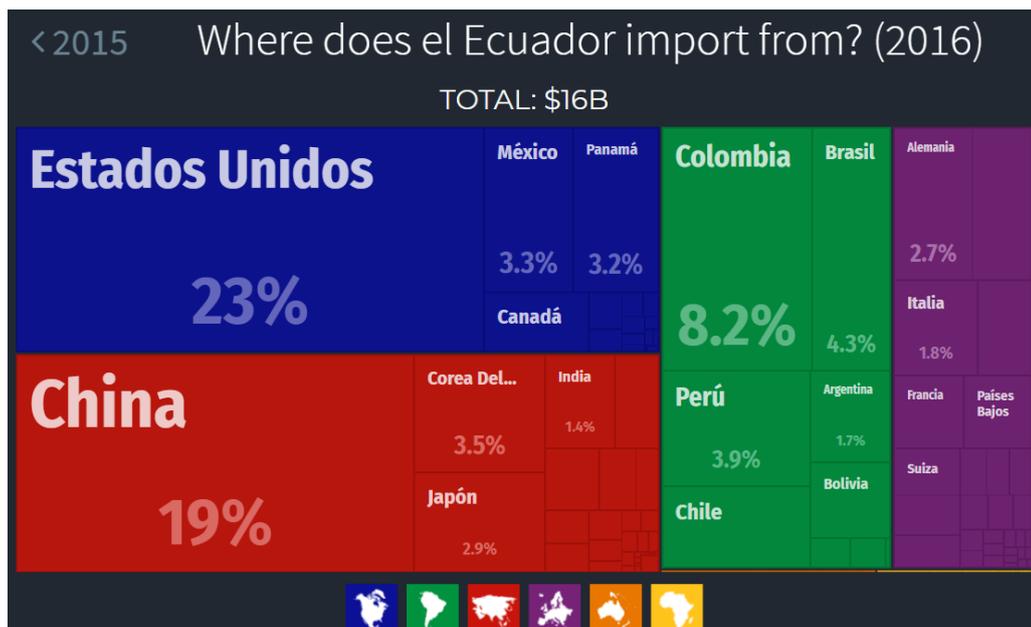


Figura 9. Principales orígenes de las importaciones del Ecuador en el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexity https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)

El detalle de las importaciones por continente se observa en la Figura 10. Los bienes importados tienen ciertos tipos de restricciones por lo que se tiene que estar al tanto de las políticas gubernamentales de cada país para tomar las mejores decisiones posibles. Las aduanas son las encargadas de verificar que los bienes que entren al país paguen los impuestos correspondientes por la ley.

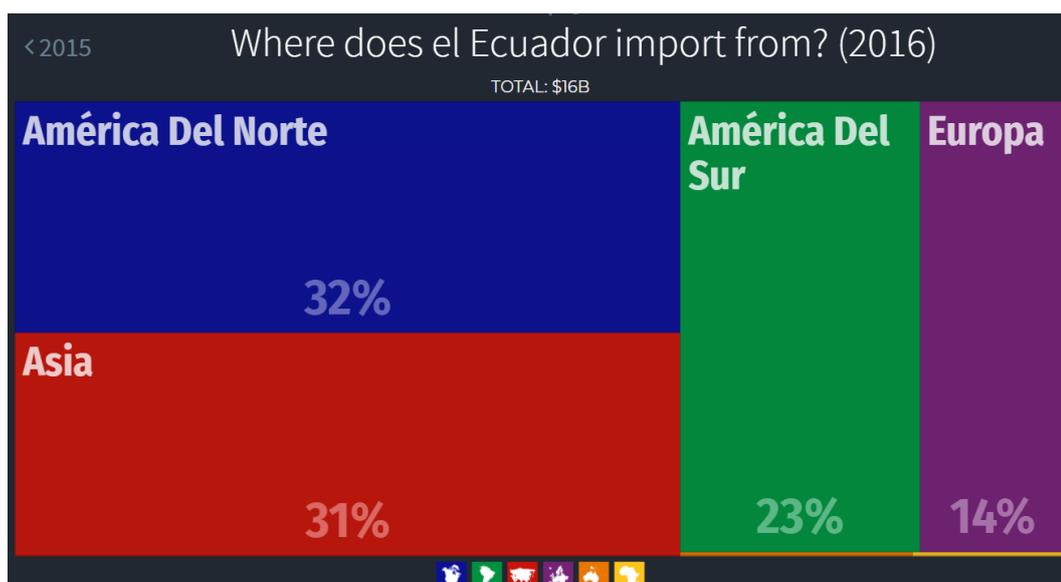


Figura 10. Importaciones por continente para el año 2016 (fuente: The Observatory of Economic Complexity https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/show/all/2016/)

En cuanto al destino económico de las importaciones, se puede observar en la Tabla 5 que el mayor valor se destina a materia prima.

Importación por destino (miles)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bienes de consumo	4.885.231	4.989.113	5.185.340	5.187.958	4.218.742	3.369.626
Materia prima	7.231.015	7.290.877	7.823.450	8.075.974	6.877.995	5.687.700
Bienes de capital	5.844.619	6.418.099	6.766.785	6.684.602	5.342.415	3.941.210
Diversos	40.713	42.207	61.052	55.627	57.541	56.192

Tabla 5. Evolución del destino económico de las importaciones (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)

Como un indicador adicional, se puede presentar el grado de apertura comercial (ver Tabla 6. Evolución del grado de apertura comercial (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)) en la que se puede señalar que en el 2016 se tiene los niveles más bajos de apertura comercial y en el 2008 fueron los más altos.

Años	Grado de apertura comercial
2004	0,4
2005	0,44
2006	0,51
2007	0,52
2008	0,52
2009	0,31
2010	0,37
2011	0,41
2012	0,4
2013	0,39
2014	0,37
2015	0,29
2016	0,23

Tabla 6. Evolución del grado de apertura comercial (fuente: elaboración propia a partir de datos del BCE)

1.3 Las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea antes del tratado

Desde la creación de la Unión Europea (UE) el 1 de noviembre de 1993, el intercambio comercial con el Ecuador ha crecido continuamente. La Unión Europea

es un mercado muy grande, de 4.325.000 km² en total, compuesta por 28 países (ver Figura 11) con una población de 513'949.445 habitantes.



Figura 11. Los países miembros de la Unión Europea (fuente: Word Press <https://4udl.wordpress.com/2016/07/15/treballar-a-la-unio-europea-consulta-la-seccio/>)

Los principales bienes que se exportan hacia la UE son principalmente bienes primarios (banano, camarón, atún, cacao, rosas, etc.), mientras que los que se importan son sobre todo los manufacturados (gasolina, disolvente, medicamentos, diesel, abonos minerales, vacunas, etc.).

De acuerdo a la información del banco Central (BCE, 2016), en el período 2002-2015, Ecuador y la UE han mantenido comercio por un total de USD 51.132,5 millones (USD 28.005,5 millones en exportaciones y USD 23.127,0 millones en importaciones), con un resultado comercial positivo para Ecuador por USD 4.878,5 millones, a excepción de los años 2002 y 2012, lo que da cuenta de la importancia del Acuerdo Multipartes firmado en el año 2016.

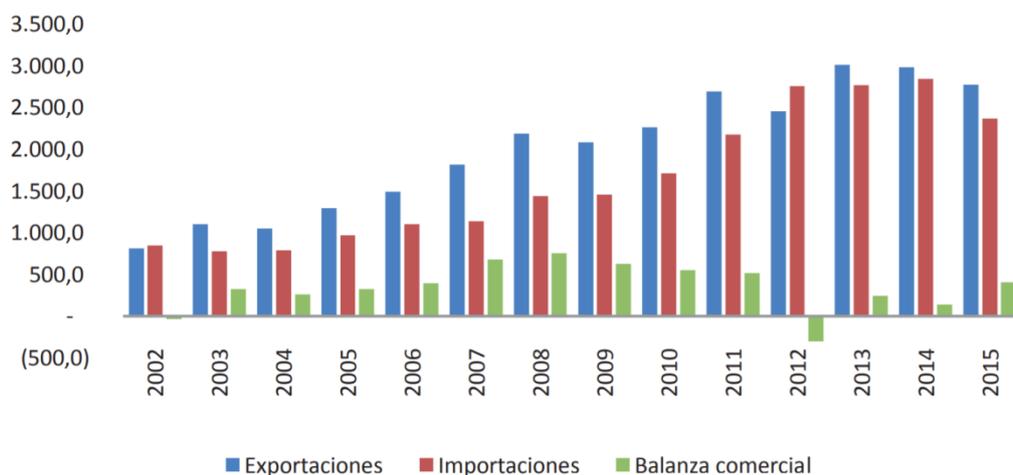


Figura 12. Balanza comercial de bienes entre Ecuador y la Unión (fuente (BCE, 2016)

1.4 El acuerdo y sus aspectos relevantes para el sector automotriz

En el ámbito de los instrumentos legales que se consideran entre las naciones para facilitar sus relaciones comerciales, existen varios tipos de modalidades, entre otros: Acuerdos de Asociación Comercial (AAC), Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos bilaterales de inversión.

Para el caso de los Acuerdos de Asociación Comercial (AAC), la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2017), establece dos tipos de arreglos:

- Acuerdos comerciales regionales: En la OMC, los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.
- Acuerdos comerciales preferenciales: Los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

Un TLC (Vallejo, 2010), es una negociación basada únicamente en un aspecto comercial, donde se añaden capítulos referentes a la inversión, propiedad intelectual, contratación pública e incluso pueden negociarse pequeñas cooperaciones internacionales.

Entre las diferencias que se podrían identificar entre el TLC y el acuerdo comercial con la UE (Vallejo, 2010) cita:

1. Los períodos que abarcan la reducción de aranceles para lo sustancial del comercio entre las partes en negociación, mientras en el TLC el 90% de los intercambios comerciales debían desgravarse en canasta inmediata, en el acuerdo con la UE este porcentaje se debería desgravar en un período de 10 años, con algunas excepciones de plazos mayores a 10 años.

2. En el tratamiento de los productos sensibles, en especial de productos agrícolas, el TLC no permitía la posibilidad de exclusiones de productos lo que sí es posible en el Acuerdo con la UE, estas exclusiones podrían tomar dos formas:

- Exclusiones totales, esto es que los productos bajo esta modalidad no se rigen por las normas del Acuerdo.
- Exclusiones parciales mediante las concesiones de cupos de acceso que permitan administrar las importaciones.

3. En materia de medidas no arancelarias el TLC buscaba compromisos más allá de lo existente en la OMC, limitando la utilización de restricciones no arancelarias a pocas medidas.

Algunas diferencias que también se pueden enunciar, de acuerdo a la misma autora, se refieren a: el tratamiento de empresas comerciales de estado (en un TLC no son permitidas), medidas sanitarias y fitosanitarias diferentes, en el Acuerdo con la UE no se exige que los conflictos entre empresa y Estado se resuelvan en el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones)

La información oficial (Vicepresidencia, 2016), establece que, de acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 % del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

Este acuerdo (Castro, 2017) busca mejorar el mercado ecuatoriano en las exportaciones que se realizan hacia la UE, además de que se presenta un ambiente comercial seguro para los comerciantes e inversionistas ecuatorianos y europeos.

La importancia que tiene el acuerdo para el país está recogida en la versión preliminar del Plan Nacional de Desarrollo (Senplades, 2017) en el que se establece que generará una mayor Inversión Extranjera Directa (IED), por lo que se trabajará en la creación de un adecuado tejido empresarial, una reducción de la tramitología y costos administrativos, y una mejora regulatoria para promover la inversión privada nacional y extranjera. Esto será ejecutado bajo parámetros que garanticen: procesos de producción limpios, generación de empleo, transferencia de tecnología, uso intensivo de componente nacional y permanencia de capitales dentro del país.

En lo que respecta al sector automotor, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), considera que (Pacheco, 2017) tras la contracción que sufrió el mercado automotriz en el 2016, debido a ciertas medidas restrictivas a las importaciones, en los primeros cinco meses del 2017 se ha evidenciado una recuperación paulatina.

La mejora se explica, según Baldeón (presidente Ejecutivo de AEADE), porque se firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea que generó un nuevo entorno para el sector, pues estableció una eliminación gradual de los aranceles de los bienes que provienen del bloque. Además, se eliminaron los cupos para la importación de autos y las salvaguardias. Y en el ámbito interno se restableció el impuesto al valor agregado (IVA). Esto ha favorecido al sector porque se amplió la oferta y los precios bajaron. En promedio, los costos de los livianos registran un descenso del 3% con relación al periodo anterior, los SUV un 5%, las camionetas un 3%.

1.5 Conclusiones

A partir de la observación de las variaciones de la balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo, se puede establecer que entre 2004 hasta 2016 (antes de la vigencia del acuerdo con la UE) han existido 5 años negativos (2009, 2010, 2011, 2013, 2015), los mismo que tienen una relación con el precio del petróleo, pues el Ecuador tiene una economía altamente dependiente del mismo. Los esfuerzos realizados en los últimos años tendientes a disminuir esa dependencia no han sido suficientes, salvo en el caso de la aplicación de las sobretasas arancelarias temporales en el año 2015, cuya vigencia no es posible extender debido a políticas de reciprocidad comercial exigidas por la OMC.

Por otro lado, históricamente exceptuando el año 2012, la balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea hasta antes de la vigencia del acuerdo, ha sido

positiva, es decir que la suscripción del acuerdo no responde a una necesidad puntual de equilibrar la balanza comercial con la UE sino más bien contribuir a mejorar la balanza comercial general.

Por lo anterior, lo conveniente para equilibrar la balanza comercial total del Ecuador, sería implementar acuerdos con el resto de países priorizando aquellos que tengan la mayor relación comercial (Estados Unidos, China entre otros).

CAPÍTULO 2

CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ Y LA RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR- ALEMANIA

2.1 Introducción

La importancia que tiene a nivel global la Industria automotriz, como lo indican (Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis;, 2017), se puede constatar por el hecho de que ocupa el 5% del empleo mundial de manufactura, y que cada empleo directo en la industria se replica con otros 5 empleos indirectos. A ello se debe agregar que la diversidad de insumos que intervienen en su manufactura hace que tenga una importante relación con otros sectores de la economía (actividades siderúrgicas, metalmeccánicas, metalúrgicas, petroleras, petroquímicas y mineras), al igual que con firmas productoras de materiales (plástico, vidrio, textiles y neumáticos) a todo ello se agregan segmentos productivos innovadores tales como informática, robótica o sistemas de motorización eléctrica.

El propósito de este capítulo es describir, para el caso ecuatoriano, la dinámica del sector, importancia, evolución y características de su actividad comercial enfocada a la importación de vehículos, así como la relación con la producción nacional. Para ello consideramos el caso específico de los vehículos de procedencia alemana en el marco del Acuerdo Comercial suscrito en el año 2016 con la Unión Europea.

2.2 Reseña histórica e importancia del sector automotriz:

Las primeras iniciativas de creación del sector automotriz en el Ecuador se desarrollan a inicios del siglo XX, con la aparición de los importadores y distribuidores de vehículos (Ortega Bardellini, 2005)

Como industria el sector automotor en el Ecuador se desarrolla con la creación del acuerdo de Cartagena en 1969 (Pacto Andino: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, pero más tarde ingresó Venezuela y se retiró Chile, ahora se denomina Comunidad Andina de Naciones –CAN-). En el mismo se establecen posibilidades de generar nuevas industrias.

Entre las resoluciones que entraron en vigencia (CINAE, 2018), se encuentra el “Programa Sectorial para el desarrollo del Sector Metalmeccánico” (decisión 57), en

el mismo se incluía al sector automotor y contempla *“la apertura comercial, la protección arancelaria y ciertas normas relacionadas con el contenido de partes para crear una cadena productiva”*

En dicho contexto, se crearon las primeras ensambladoras en el país (Ortega Bardellini, 2005), es así como en 1970 se funda la empresa Autos y Máquinas del Ecuador S.A., AYMESA, que inició sus operaciones a partir del año de 1973 (ver Figura 1). Luego en 1975 la compañía Ómnibus BB Transportes S.A.. Otra compañía que incursionó en el sector fue: Manufacturas Armadurías Y Repuestos Del Ecuador, MARESA, fundada en el año 1976 y que empezó a producir en el año 1979. Por último, en 1991 se creó la empresa Corporación Ensambladora Automotriz Nacional (COENANSA), la misma que terminó sus operaciones en 1997.



Figura 13. Andino, primer vehículo ensamblado en el Ecuador (Fuente: (CINAE, 2018))

En 1977, la Comisión del Grupo Andino⁷, aprobó el Programa de la Industria Automotriz en la decisión No. 120, en las misma se estableció una clasificación por categorías para determinar una cierta cantidad de unidades que se producirían, de la siguiente manera

A1: Automóviles de pasajeros y vehículos derivados hasta 1050 c.c. de cilindrada

A2: Automóviles de pasajeros y vehículos derivados de más de 1050 c.c y hasta 1.500 c.c.

A3: Automóviles de pasajeros y vehículos derivados de más de 2000 c.c. de cilindrada

C: Vehículos con tracción en las cuatro ruedas con peso bruto inferior a los 2500 kg cuando usan motor de gasolina o inferior a 2700 kg con motor a diésel.

El programa pretendía facilitar la localización de las manufacturas automotrices en los diferentes países miembros del llamado Pacto Andino (ahora denominado CAN), y con ello asegurar el aprovechamiento del mercado subregional.

La crisis económica de algunos países miembros del Grupo Andino a fines de los años 80, entre otras causas, llevó al fracaso de ésta propuesta, con lo cual se produjo la derogación de la Decisión 120 (CINAE, 2018). Sin embargo, el Ecuador no abandonó su intención de desarrollar la industria automotriz por lo que, en 1980, el gobierno de ese entonces planteó la reprogramación del sector dando inicio al denominado programa “Auto Popular”, es así como, en de 1988, apareció el Suzuki Forza, producido por AYMESA y Ómnibus BB, y el Fiat Uno, producido por MARESA.”. Si bien estos indicios representaban éxito para el sector automotor, la economía presentaba serios problemas con niveles inflacionarios de 85% en 1988, por lo que en 1991 se clausuró el proyecto.

Luego, en 1993 se firmó el primer Convenio de Complementación en el Sector Automotor (CAN: Colombia, Ecuador y Venezuela), que estableció una política común para el ensamblaje de vehículos y la adopción de un arancel externo común aplicado a los automotores importados. En el mismo se exigía un mínimo de componente subregional, es decir podrían adquirirse partes o componentes a las industrias de cualquiera de los países signatarios y gozar de la exoneración arancelaria (Ortega Bardellini, 2005).

Para el año 2011, los componentes nacionales de un vehículo ensamblado en el Ecuador, constituían un 11.3%, los cuales crecieron a un 14.2% en el año 2012, en el 2016 está por el orden del 20.88%. Valores que permiten alcanzar lo establecido en el acuerdo.

La dinámica histórica del sector automotriz (ver Figura 14), se puede observar por medio de la evolución de las ventas anuales, en ella es notoria la disminución de las ventas en los años 2015 y 2016, como efecto de las medidas arancelarias y la disminución de cupos de importación. Se observa una recuperación de las ventas en el año 2017 pero todavía por abajo del promedio de los últimos 10 años,

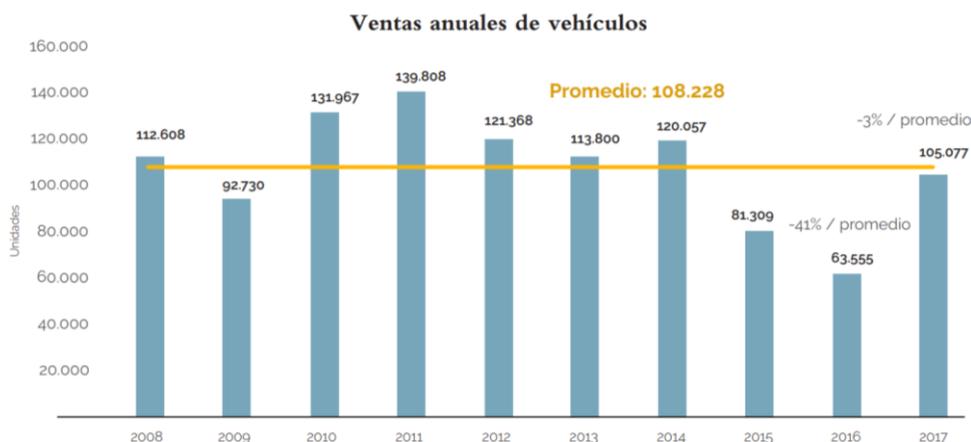


Figura 14. Las ventas anuales de vehículos de 2008 a 2017 (fuente (AEADE, 2018))

El desglose de la información es apreciable en Tabla 7, en la misma es notorio, para el año 2017, una recuperación del sector automotor (ventas totales), justamente por la liberación de los cupos y de las barreras arancelarias, a pesar de que no se llega a los mejores niveles históricos. Uno de los aspectos a considerar es también el bajo número de unidades exportadas en los últimos años.

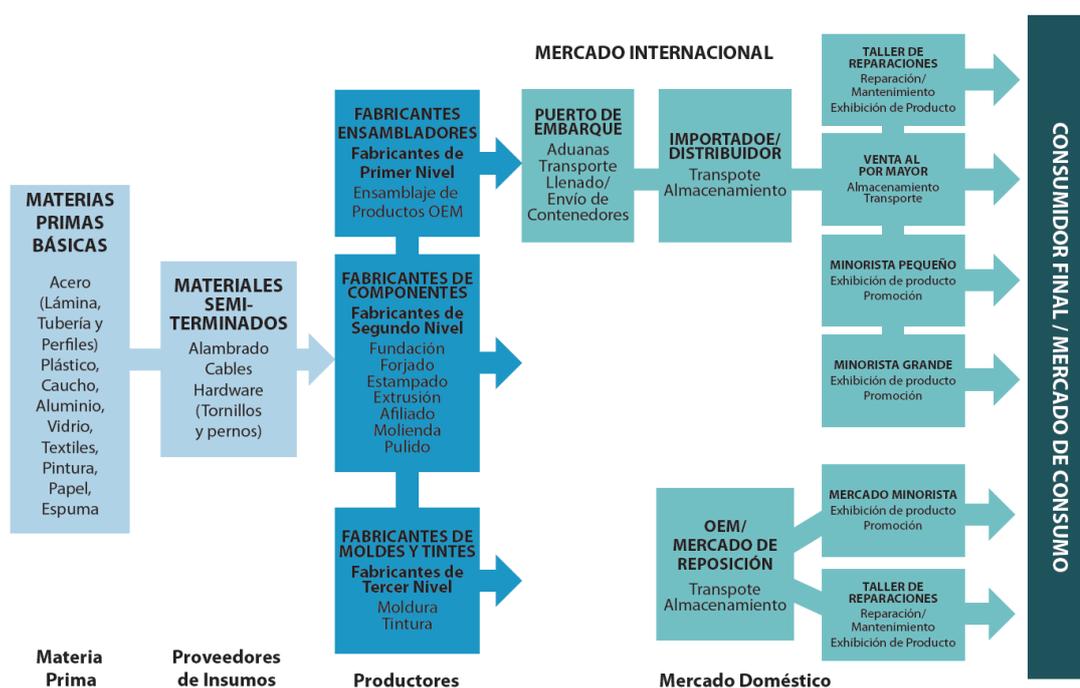
Año	Producción nacional	Exportación	Oferta Producción nacional	Importación	Ventas producción nacional	Ventas vehículos importados	Totales
2000	13.076	5.012	8.064	8.019	10.441	8.542	18.983
2001	28.335	7.493	20.842	42.394	20.316	36.634	56.950
2002	27.931	5.077	22.854	49.093	21.047	48.325	69.372
2003	31.201	8.574	22.627	30.956	22.768	35.327	58.095
2004	31.085	9.308	21.777	38.248	22.230	36.921	59.151
2005	43.393	13.481	29.912	55.310	29.528	50.882	80.410
2006	51.763	20.283	31.480	57.476	31.496	58.062	89.558
2007	59.290	25.916	33.374	54.104	32.591	59.187	91.778
2008	71.210	22.774	48.436	70.322	46.782	65.902	112.684
2009	55.561	13.844	41.717	40.649	43.077	49.687	92.764
2010	76.252	19.736	56.516	79.685	55.683	76.489	132.172
2011	75.743	20.450	55.293	75.101	62.053	77.840	139.893
2012	81.398	24.815	56.583	66.652	56.395	65.051	121.446
2013	66.844	7.211	59.633	62.595	55.509	58.303	113.812
2014	62.689	8.368	54.321	57.093	61.855	58.205	120.060
2015	48.926	3.274	45.652	33.640	43.962	37.347	81.309
2016	26.786	716	26.070	31.761	31.775	31.780	63.555
2017	39.219	640	38.579	70.203	40.138	64.939	105.077

Tabla 7. Evolución de las ventas totales de vehículos en el Ecuador entre el año 2000 y el 2017, según sus características. (fuente: elaboración propia a partir de datos de la (AEADE, 2018))

Para dimensionar la importancia que tiene el sector automotriz en el Ecuador, se puede mencionar que Según el INEC (INEC, Ecuador en cifras, 2018), el mismo representa para el año 2015 un total de 4,802 puestos de trabajo, lo cual corresponde a un 1.6 % del total de empleos.

2.3 Actividades y subsectores de la industria automotriz

Las principales actividades que llevan a cabo quienes participan en las operaciones de la industria automotriz se pueden observar en la Figura 15



Fuente: : USAID & SENADA (2007)

Figura 15. Cadena de valor de la industria automotriz (fuente: (Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis,, 2017))

Los Fabricantes de Equipo Original (OEM) constituyen las empresas que se dedican a la manufactura y comercialización de vehículos, se los conoce también como armadores, siendo los últimos receptores de la cadena de suministros de la industria y llegan al consumidor final mediante agencias distribuidoras.

Algunas de las características de los actores que participan en la actividad automotriz se pueden observar en la Tabla 1

Actores	Función	Características del Negocio	Ejemplos
Proveedores	Suministro de partes: sistemas complejos (motores, sistemas de frenos) y otros componentes	- Industria B2B - Clientes sofisticados - Negociaciones de largo plazo - Grandes volúmenes	Delphi, Bosch, Visteon, Denso, Lear, JCI
Ensambladores (OEMs)	- Diseño - Ingeniería - Mercadeo - Ensamblaje	- Industria B2C - Clientes anónimos y heterogéneos	GM, Toyota, Volkswagen, Hyundai, Ford, Nissan, PSA, Fiat
Distribución y Financiamiento + Postventa (Reposición)	- Distribución de vehículos - Servicios financieros - Seguros - Alquiler - Repuestos - Mantenimiento - Combustible	- Actividades orientadas a servicios - Compañías con redes de distribución locales - Clientes anónimos y heterogéneos	Estructura con mayor fragmentación que incluye actores nacionales y regionales

Fuente: Adaptación de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2009)

Tabla 8. Los actores del sector automotriz y sus características (fuente: (Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis, 2017))

2.4 La importación y venta de vehículos.

Autores como Jaime Ortega (Ortega Bardellini, 2005), consideran que a partir del año 1992, con el levantamiento de restricciones a la importación de vehículos, se produjo un crecimiento importante del sector automotor permitiendo que al mercado ecuatoriano lleguen una gran cantidad de marcas y modelos que no se ensamblaban en el Ecuador, beneficiando al consumidor pero en contrapartida causan salida de divisas.

La libre comercialización de vehículos importados incorporó una competencia a la industria local de ensamblaje, la misma que se había desarrollado en un contexto muy protegido, con ello se mejoraron aspectos de calidad y seguridad en los vehículos de fabricación nacional.

El mismo autor cita que a partir de la dolarización en el Ecuador (año 2000) y el mejoramiento de la situación económica se produjo una recuperación del sector automotor, incentivado además por el ingreso de remesas de los migrantes. Con ello se genera un aumento en los volúmenes de importaciones, teniendo su pico más alto en el año 2010, como se puede ver en la

Tabla 7.

En relación a las preferencias por tipo de vehículo por parte del mercado ecuatoriano, se observa (ver

Tabla 9), que el segmento más importante es el de los automóviles aunque en los últimos años se ha incrementado notablemente el segmento de los SUV, lo cual parece ser una tendencia mundial.

Importación anual de vehículos por segmento en unidades, 2000-2017							
Año	Automóviles	SUV	Camionetas	Camiones	VAN	Buses	Total
2000	4.137	1.491	1.277	923	85	106	8.019
2001	21.213	5.153	5.136	7.533	2.491	868	42.394
2002	25.403	5.714	6.078	8.152	2.807	939	49.093
2003	14.830	4.317	3.779	5.063	2.384	583	30.956
2004	19.979	6.251	4.289	5.358	1.754	617	38.248
2005	31.870	10.301	3.138	6.927	2.276	798	55.310
2006	30.525	11.555	4.379	8.375	1.678	964	57.476
2007	22.485	13.401	6.212	9.081	1.879	1.046	54.104
2008	32.585	13.569	9.038	12.654	1.915	561	70.322
2009	15.709	12.779	5.343	5.327	919	572	40.649
2010	38.418	15.807	13.964	7.390	2.938	1.168	79.685
2011	32.090	15.088	9.782	11.148	5.264	1.729	75.101
2012	27.545	12.908	10.064	11.930	2.692	1.513	66.652
2013	20.099	14.945	6.292	14.281	5.082	1.896	62.595
2014	18.820	14.530	5.292	12.615	5.367	469	57.093
2015	10.846	8.107	2.948	8.716	2.672	351	33.640
2016	13.145	8.213	2.242	4.378	2.358	1.425	31.761
2017	30.956	22.698	6.304	5.046	3.455	1.744	70.203

Tabla 9. Variación de la composición de la importación de vehículos entre los años 2000 y 2017, (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))

Es necesario tener presente que, al total de importaciones de vehículos, se debe sumar el componente de autopartes y repuestos que aumentan significativamente el peso negativo de la balanza comercial, lo cual ha incidido en la implementación de barreras arancelarias para la importación tal como se indicó en el apartado 1.2.4.

2.4.1 Ventas totales de vehículos en el Ecuador

El mercado automotor durante los últimos años en el Ecuador ha sido dominado por Chevrolet. Aunque se observa que su participación disminuye, todavía tiene una fuerte presencia (ver Tabla 10).

Un análisis de las ventas de vehículos por marca, permite observar que, en los últimos años (ver Tabla

10

Tabla 10), se incrementan notablemente las ventas de vehículos de marcas de Corea del Sur (principalmente Kia) y los de marcas Chinas (Great Wall, Chery,

JAC). Por su parte, las marcas japonesas (Toyota, Nissan, Mazda) han perdido paulatinamente mercado.

En términos relativos se puede observar que aproximadamente el 87% de las ventas se encuentra distribuido entre 9 marcas, ninguna de ellas europeas.

Ventas anuales de vehículos por marca en unidades / porcentaje de participación 2010 - 2017																
Marca	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
CHEVROLET	53.429	40,42%	59.189	42,31%	54.947	45,24%	50.195	44,10%	53.574	44,62%	40.265	49,52%	28.375	44,65%	41.101	39,12%
KIA	10.908	8,25%	11.965	8,55%	10.144	8,35%	12.300	10,81%	12.038	10,03%	7.647	9,40%	8.486	13,35%	18.223	17,34%
HYUNDAI	17.241	13,04%	14.879	10,64%	12.296	10,12%	9.629	8,46%	10.623	8,85%	5.678	6,98%	4.930	7,76%	9.443	8,99%
GREAT WALL	679	0,51%	2.085	1,49%	2.088	1,72%	1.688	1,48%	2.160	1,80%	2.445	3,01%	2.717	4,28%	6.792	6,46%
TOYOTA	8.722	6,60%	6.730	4,81%	6.840	5,63%	6.425	5,65%	6.476	5,39%	3.651	4,49%	2.951	4,64%	4.804	4,57%
NISSAN	9.407	7,12%	10.080	7,21%	7.051	5,81%	6.576	5,78%	6.019	5,01%	3.794	4,67%	2.474	3,89%	3.568	3,40%
HINO	3.831	2,90%	4.133	2,95%	3.625	2,98%	3.735	3,28%	4.578	3,81%	3.385	4,16%	2.150	3,38%	3.310	3,15%
FORD	4.080	3,09%	4.385	3,13%	4.254	3,50%	4.086	3,59%	4.164	3,47%	1.771	2,18%	1.644	2,59%	2.541	2,42%
MAZDA	8.589	6,50%	8.012	5,73%	5.120	4,22%	6.402	5,63%	6.916	5,76%	3.651	4,49%	2.546	4,01%	1.959	1,86%
RENAULT	5.126	3,88%	5.441	3,89%	2.707	2,23%	2.624	2,31%	2.587	2,15%	1.128	1,39%	1.747	2,75%	1.953	1,86%
VOLKSWAGEN	2.603	1,97%	3.590	2,57%	2.969	2,44%	1.846	1,62%	1.942	1,62%	1.105	1,36%	975	1,53%	1.889	1,80%
CHERY	490	0,37%	1.515	1,08%	1.854	1,53%	1.134	1,00%	1.117	0,93%	1.059	1,30%	878	1,38%	1.614	1,54%
JAC	406	0,31%	924	0,66%	1.086	0,89%	1.175	1,03%	1.314	1,09%	891	1,10%	322	0,51%	866	0,82%
CITROËN	115	0,09%	137	0,10%	178	0,15%	184	0,16%	453	0,38%	329	0,40%	189	0,30%	685	0,65%
MITSUBISHI	1.034	0,78%	983	0,70%	371	0,31%	454	0,40%	419	0,35%	256	0,31%	151	0,24%	492	0,47%
PEUGEOT	238	0,18%	349	0,25%	241	0,20%	162	0,14%	184	0,15%	146	0,18%	114	0,18%	481	0,46%
MERCEDES BENZ	451	0,34%	446	0,32%	327	0,27%	44	0,04%	335	0,28%	316	0,39%	215	0,34%	441	0,42%
FIAT	98	0,07%	68	0,05%	169	0,14%	508	0,45%	278	0,23%	236	0,29%	28	0,04%	356	0,34%
FAW	3	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	49	0,04%	206	0,25%	127	0,20%	329	0,31%
DFSK	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	765	0,64%	558	0,69%	321	0,51%	328	0,31%
BYD	138	0,10%	77	0,06%	140	0,12%	31	0,03%	299	0,25%	171	0,21%	168	0,26%	307	0,29%
FOTON	29	0,02%	20	0,01%	21	0,02%	48	0,04%	128	0,11%	76	0,09%	91	0,14%	291	0,28%
JEEP	71	0,05%	155	0,11%	237	0,20%	409	0,36%	443	0,37%	203	0,25%	152	0,24%	265	0,25%
LIFAN	189	0,14%	288	0,21%	300	0,25%	73	0,06%	25	0,02%	146	0,18%	55	0,09%	247	0,24%
AUDI	111	0,08%	131	0,09%	150	0,12%	150	0,13%	191	0,16%	182	0,22%	134	0,21%	188	0,18%
HONDA	198	0,15%	214	0,15%	216	0,18%	171	0,15%	147	0,12%	121	0,15%	205	0,32%	171	0,16%
DONGFENG	96	0,07%	163	0,12%	90	0,07%	140	0,12%	303	0,25%	216	0,27%	165	0,26%	168	0,16%
BMW	203	0,15%	212	0,15%	152	0,13%	149	0,13%	150	0,12%	114	0,14%	92	0,14%	148	0,14%
FUSO	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	151	0,19%	118	0,19%	129	0,12%
SKODA	745	0,56%	647	0,46%	551	0,45%	525	0,46%	261	0,22%	100	0,12%	57	0,09%	110	0,10%
KENWORTH	271	0,21%	353	0,25%	480	0,40%	492	0,43%	472	0,39%	179	0,22%	55	0,09%	77	0,07%
GOLDEN DRAGON	-	0,00%	65	0,05%	52	0,04%	41	0,04%	2	0,00%	117	0,14%	98	0,15%	74	0,07%
INTERNATIONAL	168	0,13%	234	0,17%	263	0,22%	161	0,14%	186	0,15%	192	0,24%	67	0,11%	70	0,07%
JMC	42	0,03%	107	0,08%	122	0,10%	241	0,21%	106	0,09%	121	0,15%	30	0,05%	59	0,06%
FREIGHTLINER	219	0,17%	249	0,18%	276	0,23%	341	0,30%	272	0,23%	96	0,12%	37	0,06%	37	0,04%
BEIBEN	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	52	0,04%	49	0,06%	5	0,01%	30	0,03%
UD TRUCKS	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	86	0,07%	78	0,10%	29	0,05%	26	0,02%
YUTONG	-	0,00%	54	0,04%	49	0,04%	36	0,03%	48	0,04%	46	0,06%	3	0,00%	20	0,02%
MACK	171	0,13%	199	0,14%	389	0,32%	227	0,20%	100	0,08%	63	0,08%	17	0,03%	18	0,02%
Otras	2.071	1,57%	1.814	1,30%	1.691	1,39%	1.410	1,24%	798	0,66%	371	0,46%	637	1,00%	1.467	1,40%
Total	132.172	100%	139.893	100%	121.446	100%	113.812	100%	120.060	100%	81.309	100%	63.555	100%	105.077	100%

Tabla 10. Evolución de las ventas anuales de vehículos en el Ecuador por marca (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, en la lógica actual de mercado globalizado, no existe una relación absoluta entre el país de donde tiene origen la marca y la procedencia de sus vehículos.

En efecto, autores como Paul Krugman y otros, (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2015) sostienen: “Es obvio que todo el mundo está mejor a consecuencia de la integración. En el mercado más grande los consumidores tienen una amplia variedad para escoger, cada empresa produce aún más y, por tanto, puede ofrecer su producto a un precio menor. Para obtener estas ganancias de la integración, los países deben comerciar a escala internacional. Para conseguir economías de escala, cada empresa debe concentrar su producción en un país (el nuestro o el extranjero). Pero como vende su producción a los consumidores de ambos mercados, cada producto será producido en un solo país y exportado a los demás”

El caso de Chevrolet es un ejemplo, para el mercado local (GM OBB, 2012), ésta marca de origen estadounidense, ensambla algunos de sus modelos en el Ecuador, otros los importa de: China, Corea, Estados Unidos, Canadá, México y Colombia, tal como se puede observar Figura 16, para el año 2011.



Figura 16. Procedencia de los vehículos Chevrolet distribuidos en el Ecuador en el año 2011. (Fuente: (GM OBB, 2012))

Según Charles Hill (Hill, 2011), las razones que determinan si la producción se concentra en un sitio óptimo o si se descentralizan en diversos sitios regionales o nacionales, depende de varios elementos:

“Es conveniente concentrarlo en un solo sitio cuando:

- Las diferencias de costos de los factores entre los países, economía política y cultura tienen un efecto importante en el costo de fabricación.

- *Las barreras comerciales son bajas.*
- *Las condiciones externas provenientes de la concentración de empresas similares favorecen ciertas ubicaciones.*
- *Se espera una relativa estabilidad en los principales tipos de cambio.*
- *La tecnología de la producción tiene altos costos fijos, una escala mínima de elevada eficiencia o cuando hay tecnologías de fabricación flexibles disponibles.*
- *La relación entre el valor-peso del producto es*

Por otro lado, la descentralización de la manufactura es apropiada cuando:

- *Las diferencias entre los factores de costos, economía política y cultura no tienen un efecto sustancial en el costo de fabricación en varios países.*
- *Las barreras comerciales son altas.*
- *Las condiciones externas de ubicación no son importantes.*
- *Se espera volatilidad en los principales tipos de cambio.*
- *La tecnología de la producción tiene costos fijos bajos, una baja escala mínima de eficiencia, y cuando las tecnologías de fabricación flexibles no están disponibles.*
- *La relación entre el valor-peso del producto es baja.*
- *El producto no atiende necesidades universales (es decir, cuando existen importantes diferencias entre los gustos y preferencias de los consumidores de los diversos países)."*

2.4.2 Ventas de vehículos de marcas de la Unión Europea

En lo que se refiere al segmento de vehículos de marcas europeas (ver tabla Tabla 11) se puede observar que su participación en mercado con respecto al total de ventas es muy baja, en efecto el valor más alto se registra en el año 2011 y el mismo, es menor al 10 %.

En el año 2017, todas las marcas europeas registran leves crecimientos excepto Skoda, Renault y Volkswagen. Estas dos últimas sin embargo son mayoritariamente vehículos de procedencia colombiana y brasileña respectivamente.

Ventas anuales de vehículos de la Unión Europea por marca en unidades / porcentaje de participación 2010 - 2017																
Marca	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
RENAULT	5.126	3,88%	5.441	3,89%	2.707	2,23%	2.624	2,31%	2.587	2,15%	1.128	1,39%	1.747	2,75%	1.953	1,86%
VOLKSWAGEN	2.603	1,97%	3.590	2,57%	2.969	2,44%	1.846	1,62%	1.942	1,62%	1.105	1,36%	975	1,53%	1.889	1,80%
CITROËN	115	0,09%	137	0,10%	178	0,15%	184	0,16%	453	0,38%	329	0,40%	189	0,30%	685	0,65%
PEUGEOT	238	0,18%	349	0,25%	241	0,20%	162	0,14%	184	0,15%	146	0,18%	114	0,18%	481	0,46%
MERCEDES BENZ	451	0,34%	446	0,32%	327	0,27%	44	0,04%	335	0,28%	316	0,39%	215	0,34%	441	0,42%
FIAT	98	0,07%	68	0,05%	169	0,14%	508	0,45%	278	0,23%	236	0,29%	28	0,04%	356	0,34%
AUDI	111	0,08%	131	0,09%	150	0,12%	150	0,13%	191	0,16%	182	0,22%	134	0,21%	188	0,18%
BMW	203	0,15%	212	0,15%	152	0,13%	149	0,13%	150	0,12%	114	0,14%	92	0,14%	148	0,14%
SKODA	745	0,56%	647	0,46%	551	0,45%	525	0,46%	261	0,22%	100	0,12%	57	0,09%	110	0,10%
Otras	2.071	1,57%	1.814	1,30%	1.691	1,39%	1.410	1,24%	798	0,66%	371	0,46%	637	1,00%	1.467	1,40%
Total	11.761	8,89%	12.835	9,18%	9.135	7,52%	7.602	6,68%	7.179	5,97%	4.027	4,95%	4.188	6,58%	7.718	7,35%

Tabla 11. Evolución de las ventas anuales de vehículos de la Unión Europea en el Ecuador por marca (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))

2.4.3 Ventas de vehículos de marcas de Alemania

En el caso de los vehículos de marcas alemanas, se puede observar (ver Tabla 12) que la presencia en el mercado ecuatoriano es muy baja, en el año de mayores ventas (2011) su participación estuvo en el orden del 4,43% del total. Luego de un descenso en los niveles de ventas en los años posteriores, logran un modesto repunte de ventas con valores cercanos al 4%. Este crecimiento es poco significativo si lo comparados con los niveles de crecimiento de otras marcas como los de procedencia China o de Corea del Sur, de manera que si se concretaran acuerdos comerciales como los propuestos entre Ecuador y Corea del Sur (Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica - SECA), el panorama sería desalentador, por supuesto en espera de conocer los detalles de dicho acuerdo que podría estar listo en el año de 2018 (MCEI, 2018).

Tal como se puede observar en la Figura 17, de entre las marcas alemanas, la que tienen mayor presencia es Volkswagen, le siguen Mercedes Benz, Audi y BMW. Es necesario tener en cuenta que, en el caso de Volkswagen, la mayoría de los vehículos que se han comercializado son de fabricación mexicana y brasileña.

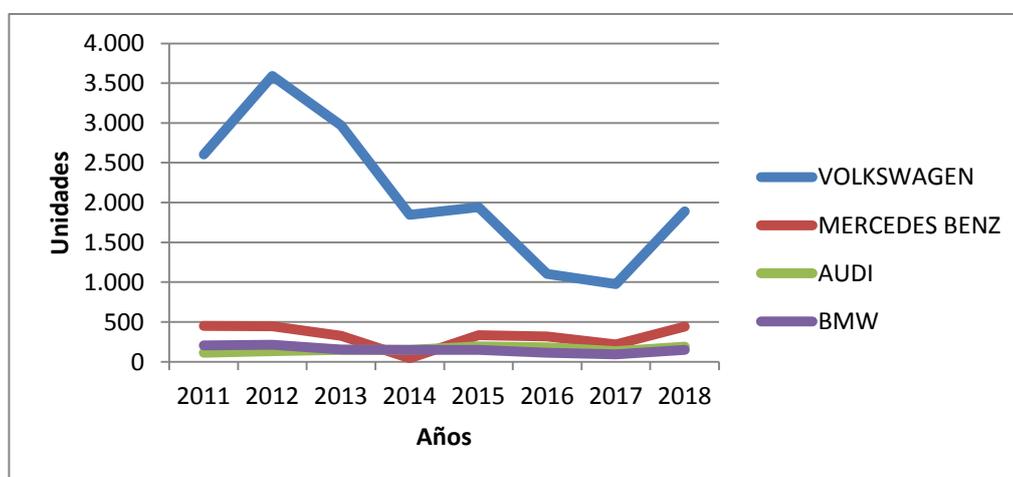


Figura 17. Ventas de vehículos de marcas alemanas en el Ecuador (fuente: (AEADE, 2018))

Ventas anuales de vehículos Alemanes por marca en unidades / porcentaje de participación 2010 - 2017																
Marca	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
VOLKSWAGEN	2.603	1,97%	3.590	2,57%	2.969	2,44%	1.846	1,62%	1.942	1,62%	1.105	1,36%	975	1,53%	1.889	1,80%
MERCEDES BENZ	451	0,34%	446	0,32%	327	0,27%	44	0,04%	335	0,28%	316	0,39%	215	0,34%	441	0,42%
AUDI	111	0,08%	131	0,09%	150	0,12%	150	0,13%	191	0,16%	182	0,22%	134	0,21%	188	0,18%
BMW	203	0,15%	212	0,15%	152	0,13%	149	0,13%	150	0,12%	114	0,14%	92	0,14%	148	0,14%
Otras	2.071	1,57%	1.814	1,30%	1.691	1,39%	1.410	1,24%	798	0,66%	371	0,46%	637	1,00%	1.467	1,40%
Total	5.439	4,11%	6.193	4,43%	5.289	4,35%	3.599	3,16%	3.416	2,84%	2.088	2,57%	2.053	3,22%	4.133	3,94%

Tabla 12. . Evolución de las ventas anuales de vehículos de marcas alemanas (fuente: elaboración propia a partir de datos de (AEADE, 2018))

2.5 Conclusiones

La tendencia observable en los últimos años (a partir del año 2013) hacia la disminución de la producción nacional de vehículos y particularmente a la exportación de los mismos, desequilibra negativamente la balanza comercial y pone en riesgo la sostenibilidad de políticas aperturistas y particularmente podría afectar el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

La importación de vehículos procedentes de Corea del Sur es muy significativa, lo cual sin duda se incrementaría en caso de que el Ecuador y Corea del Sur suscriban el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) el mismo que se espera tenerlo listo en éste año 2018. Es importante tener pendiente los términos en los que finalmente se firmaría el SECA pues sus repercusiones afectarían a la importación de vehículos de procedencia europea.

El retiro de restricciones a las importaciones de vehículos en 1992, permitió no solamente la modernización del parque automotor ecuatoriano sino también una libre competencia con respecto a la producción nacional lo cual indujo a ésta última a mejorar su calidad y precio, beneficiando al consumidor.

Las marcas de vehículos optan por importar vehículos de los mercados más baratos, esto se manifiesta por la procedencia que tienen los vehículos, particularmente es notorio en los últimos años el crecimiento de las importaciones de origen Chino, Coreano e Indú, independiente inclusive de la marca del vehículo (caso Chevrolet).

Todavía no se ve reflejada (para el año 2017) una sensible mejora en la importación de los vehículos de origen Europeo, el paulatino desgravamen que se espera aplicar en los años sucesivos podría mejorar este aspecto, sin embargo el crecimiento que está adquiriendo la importación de los vehículos de origen Chino o Coreano podría neutralizar esta tendencia, excepto probablemente para el segmento de vehículos premium (de alta gama).

Específicamente, para las marcas alemanas, la participación en mercado ecuatoriano es aún muy baja, su mejor registro histórico llega al 4,43% (año 2011), después de un descenso de ventas en los años siguientes, se nota para el año 2017 una leve recuperación que anda con valores cercanos al 4%.

CAPITULO 3

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS RELEVANTES EN EL SECTOR AUTOMOTOR DE FABRICACIÓN ALEMANA

3.1 Introducción

La aplicación del Acuerdo con la Unión Europea para el sector automotriz, supone que los automóviles se desgravarán en 7 años a partir de la entrada de vigencia del Acuerdo (2017) y en 10 años para los camiones y buses. El Ecuador seguirá manteniendo sus regulaciones internas que impiden el acceso de vehículos fabricados hasta dos años antes de la importación, así como la importación de vehículos usados, motores y partes de motores remanufacturados.

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

En ese contexto se pretende analizar, en el presente capítulo, la oferta exportable de vehículos de Alemania (principalmente automóviles), el posicionamiento de las diferentes marcas existentes en Alemania, la potencialidad de su mercadeo en el Ecuador y las oportunidades de negocios frente a la comercialización de vehículos de otra procedencia.

3.2 Importación de vehículos de la Unión Europea

Las ventas de vehículos europeos en el Ecuador, tal como se analizó en la sección 2.4.2, tienen históricamente una baja participación, en el mejor año (2011), sus ventas no superan el 10% del total de vehículos vendidos. En lo que se refiere a las importaciones de vehículos, partes y accesorios, se puede observar (ver Tabla 13), que desde el 2011 se produce un crecimiento hasta el año 2013, a partir de allí decrece hasta sus valores más bajo en el año 2016.

Se puede notar en la misma tabla, que la mayor parte de las importaciones de la Unión Europea provienen de Alemania, en el año 2016, corresponde a un 39 %, superando en más del doble a la siguiente (Italia 16 %).

VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, SUS PARTES Y ACCESORIOS DÓLAR							
SOCIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	PARTICIPACIÓN (%) en 2016
Unión Europea	\$ 59.729.510,26	\$ 58.762.100,85	\$ 67.137.405,13	\$ 60.997.235,04	\$ 66.396.159,83	\$ 39.293.431,62	100,00%
Alemania	\$ 31.337.387,18	\$ 24.263.874,36	\$ 28.442.540,17	\$ 32.247.306,84	\$ 25.603.175,21	\$ 15.334.783,76	39,00%
Italia	\$ 6.290.970,09	\$ 7.590.986,32	\$ 7.819.630,77	\$ 5.736.063,25	\$ 6.089.301,71	\$ 6.277.447,01	16,00%
España	\$ 5.483.137,61	\$ 4.287.067,52	\$ 9.117.028,21	\$ 8.169.094,87	\$ 11.715.922,22	\$ 6.132.052,14	15,60%
Reino Unido	\$ 2.654.860,68	\$ 4.292.125,64	\$ 2.490.747,01	\$ 2.100.396,58	\$ 9.718.653,85	\$ 3.361.808,55	8,60%

Tabla 13. Evolución de las importaciones de vehículos, partes y accesorios europeos (Fuente: elaboración propia a partir de datos de “Acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea” (Van Steen E & Saurenbach, 2017)), datos originalmente en euros, convertidos a dólares al cambio de 1.17 dólares por cada euro de junio de 2018

3.3 Acuerdo comercial

El acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea entró en vigencia a el 1 de enero del 2017. Se estableció que, para el sector automotriz (ver Tabla 14), los aranceles disminuirán progresivamente durante 7 años (en caso de los automóviles) y 10 años (en el caso de los camiones y buses) en función de las características de los vehículos (cilindraje, el tamaño del vehículo entre otros). Así, por ejemplo, a los vehículos de pistón, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1500 cm³ e inferior o igual a 3000 cm³, aplica un periodo de desgravación de 7 años, “Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas, incl. los del tipo familiar «break» o «station wagon» y los de carreras, con motor de émbolo «pistón» alternativo de encendido por chispa, de cilindrada > 1 000 cm³ pero <= 1 500 cm³, nuevos (exc. vehículos de nieve y demás vehículos especiales de la subpartida 8703 10)”

Por otro lado, los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías con motor de pistón de encendido por compresión (diésel o semi diésel) de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 toneladas estarán liberados de arancel en 10 años, en 2027, “Vehículos automóviles para transporte de mercancías, con motor de émbolo «pistón» de encendido por compresión «diésel o semidiésel» , de peso total con carga máxima <= 5 t, de cilindrada > 2 500 cm³, nuevos (exc. volquetes automotores de la subpartida 8704 10, vehículos automóviles para usos especiales de la partida 8705 y los especialmente concebidos para transportar productos muy radiactivos (Euratom))”

Los automóviles para transporte de pasajeros “Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (distintos de los de la partida 8702), incl. los del tipo familiar «break» o «station wagon» y los de carreras, con motor de émbolo «pistón» alternativo de encendido por chispa, de cilindrada > 1 500 cm³ pero <= 3 000 cm³, nuevos (exc. 8703 10 10 y 8703 23 11)”, tienen la mayor participación en el segmento de la UE a Ecuador. Están sujetos a un arancel de entre el 5% y el 40% y periodos de desgravación entre 5 y 7 años.

A los carros eléctricos finalizados o como CKD y los carros híbridos, se aplica una tasa de base del 20%. Según el cronograma del Acuerdo, a las partes y accesorios de vehículos automóviles, el segundo grupo de la partida vehículos automóviles más exportado a Ecuador, aplican en su mayoría aranceles de base entre el 5% y 40% y periodos de desgravación de 5 hasta 10 años.

Productos como cinturones de seguridad o quedaron libres de arancel a partir del 1 de enero de 2017.

Descripción	Desgravación	Arancel base	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Motocultores	Inmediata												
Tracto													
Tractores de aruga													
Otros tractores													
Trolebuses		10											
Buses híbridos													
Buses													
Volqueta fuera carretera		15											
Grúa		5											
Perforadora		10											
Mezcladora		10											
Barredera		10											
Otros especiales		10											
Especiales nieve golf	5 años	20	16,66	13,34	10	6,66	3,34						
Camión> 9.3T diesel		10	8,33	6,67	5	3,33	1,67						
Camión> 20T diesel		10	8,33	6,67	5	3,33	1,67						
Motobomba-Camión		10	8,33	6,67	5	3,33	1,67						
Van y minibús diesel	7 años	10	8,75	7,5	6,25	5	3,75	2,5	1,25				
Vehículos < 1000CC		35	30,63	26,25	21,88	17,5	13,13	8,75	4,38				

Descripción	Desgravación	Arancel base	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Suv 4x4>1000<=1500		40	35	30	25	20	15	10	5				
Aut, Suv 4x2>100<=1500		40	35	30	25	20	15	10	5				
Suv 4x4 >1500<=3000		40	35	30	25	20	15	10	5				
Aut, Suv 4x2 >1500<=3000		40	35	30	25	20	15	10	5				
Suv 4x4>3000		35	30,63	26,25	21,88	17,5	13,13	8,75	4,38				
Aut, Suv 4x2 >3000		35	30,63	26,25	21,88	17,5	13,13	8,75	4,38				
Aut, Suv 4x2 <=1500 diesel		40	35	30	25	20	15	10	5				
Suv 4x4>1500<2500		40	35	30	25	20	15	10	5				
Aut, Suv 4x2>1500<=2500		40	35	30	25	20	15	10	5				
Suv 4x4>2500 diesel		40	35	30	25	20	15	10	5				
Aut, Suv 4x2>2500 diesel		40	35	30	25	20	15	10	5				
Eléctricos		35	30,63	26,25	21,88	17,5	13,13	8,75	4,38				
Van y minibús diesel		10 años	35	31,85	28,7	25,55	22,4	19,25	16,1	12,95	9,8	6,65	3,5
Van y minibús gasolina	35		31,85	28,7	25,55	22,4	19,25	16,1	12,95	9,8	6,65	3,5	
Camioneta camión livi 4.5T	40		36,4	32,8	29,2	25,6	22	18,4	14,8	11,2	7,6	4	
Camión>4.5T=5T diesel	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camión>5T <6.2T diesel	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camión>6.2T <=9.3 diesel	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camioneta camión livi 4.5T	40		36,4	32,8	29,2	25,6	22	18,4	14,8	11,2	7,6	4	
Camión>4.5T= 5T gasolina	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camión>5T <=6.2 gasolina	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camioneta camión híbrido	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camioneta y camión hasta Regadores y análogos para	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Chasis camión/bus>6.2T	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camioneta camión livi 4x2.	10		9,1	8,2	7,3	6,4	5,5	4,6	3,7	2,8	1,9	1	
Camioneta camión liviano	40		36,4	32,8	29,2	25,6	22	18,4	14,8	11,2	7,6	4	
Camioneta camión liviano	40		36,4	32,8	29,2	25,6	22	18,4	14,8	11,2	7,6	4	
Camioneta camión liviano	40		36,4	32,8	29,2	25,6	22	18,4	14,8	11,2	7,6	4	

Tabla 14. Evolución prevista para la desgravación arancelaria desde el año 2017 al 2027, de vehículos provenientes de la Unión Europea (Fuente: (AEDE, 2016))

3.4 Oferta de vehículos alemanes

El análisis se realiza excluyendo camiones y buses, porque en el Ecuador, éstos tienen una lógica de mercadeo de cupos, incentivos o restricciones nacionales, municipales o regionales que condicionan la posibilidad de proyectar su comportamiento en el mercado. Además su arancel base es muy bajo (10 %, ver Tabla 14) por lo cual el impacto sería menor más aún cuando la desgravación se producirá a lo largo de 10 años

Las marcas que se han posicionado en el mercado ecuatoriano son principalmente Volkswagen, Mercedes Benz, Audi y BMW, conforme lo observado en la sección 2.4.3. Para mantenerse en el mercado, cada una de ellas, asegura a los clientes una oferta de servicios que comprende asesoría en la compra, venta del vehículo usado (tomado como parte de pago), suministro de repuestos, mantenimiento y financiamiento de sus vehículos.

La marca Porsche, que se vende en el Ecuador por medio de la distribuidora Alvarez Barba, tiene un nicho de mercado muy exclusivo que no permitiría pensar en una mayor expansión.

Una de las marcas alemanas que podría ingresar al Ecuador sería la Opel (actualmente depende del grupo francés PSA). Puesto que requeriría de un tipo de cobertura de servicios que haría difícil su introducción en el mercado, la posibilidad de hacerlo sería dentro de las distribuidoras existentes para las marcas Citroen o Peugeot (que pertenecen al mismo grupo PSA)

Otras marcas de vehículos alemanes son: Smart, Maybach y Alpina. En el caso de las dos primeras pertenecen al grupo Daimler del cual también es parte Mercedes Benz. Las marcas Maybach (categoría superpremium) y Alpina (alto desempeño deportivo) se consideran versiones tuning de ciertos modelos Mercedes Benz y BMW y, al igual que la marca Smart (miniautos urbanos) podrían acceder al mercado nacional únicamente bajo pedido, por intermedio de los distribuidores existentes.

Modelo		Precio 2016 (arancel 40 %)	Precio 2017 (arancel 35 %)	Precio 2018 (arancel 30 %)	Precio 2019 (arancel 25 %)	Precio 2020 (arancel 20 %)	Precio 2021 (arancel 15 %)	Precio 2022 (arancel 10 %)	Precio 2023 (arancel 5 %)	Precio 2024 (arancel 0%)
Volkswagen	Volkswagen Amarok*	38.850,00	37.462,50	36.075,00	34.687,50	33.300,00	31.912,50	30.525,00	29.137,50	27.750,00
	Volkswagen Crafter*	50.400,00	48.600,00	46.800,00	45.000,00	43.200,00	41.400,00	39.600,00	37.800,00	36.000,00
	Volkswagen Golf	41.580,00	40.095,00	38.610,00	37.125,00	35.640,00	34.155,00	32.670,00	31.185,00	29.700,00
	Volkswagen Golf GTI	52.500,00	50.625,00	48.750,00	46.875,00	45.000,00	43.125,00	41.250,00	39.375,00	37.500,00
	Volkswagen Jetta*	28.350,00	27.337,50	26.325,00	25.312,50	24.300,00	23.287,50	22.275,00	21.262,50	20.250,00
	Volkswagen New Beetle	31.500,00	30.375,00	29.250,00	28.125,00	27.000,00	25.875,00	24.750,00	23.625,00	22.500,00
	Volkswagen Polo Hatchback*	21.000,00	20.250,00	19.500,00	18.750,00	18.000,00	17.250,00	16.500,00	15.750,00	15.000,00
	Volkswagen Polo Sedan*	21.000,00	20.250,00	19.500,00	18.750,00	18.000,00	17.250,00	16.500,00	15.750,00	15.000,00
	Volkswagen Tiguan	42.000,00	40.500,00	39.000,00	37.500,00	36.000,00	34.500,00	33.000,00	31.500,00	30.000,00

Modelo		Precio 2016 (arancel 40 %)	Precio 2017 (arancel 35 %)	Precio 2018 (arancel 30 %)	Precio 2019 (arancel 25 %)	Precio 2020 (arancel 20 %)	Precio 2021 (arancel 15 %)	Precio 2022 (arancel 10 %)	Precio 2023 (arancel 5 %)	Precio 2024 (arancel 0%)
Mercedes Benz	Mercedes Benz clase C	112.350,00	108.337,50	104.325,00	100.312,50	96.300,00	92.287,50	88.275,00	84.262,50	80.250,00
	Mercedes Benz clase CLA	97.650,00	94.162,50	90.675,00	87.187,50	83.700,00	80.212,50	76.725,00	73.237,50	69.750,00
	Mercedes Benz clase E	129.150,00	124.537,50	119.925,00	115.312,50	110.700,00	106.087,50	101.475,00	96.862,50	92.250,00
	Mercedes Benz clase GLA	73.500,00	70.875,00	68.250,00	65.625,00	63.000,00	60.375,00	57.750,00	55.125,00	52.500,00
	Mercedes Benz clase GLC coupe	141.750,00	136.687,50	131.625,00	126.562,50	121.500,00	116.437,50	111.375,00	106.312,50	101.250,00
	Mercedes Benz clase GLC SUV	136.500,00	131.625,00	126.750,00	121.875,00	117.000,00	112.125,00	107.250,00	102.375,00	97.500,00
	Mercedes Benz clase GLE coupe	186.900,00	180.225,00	173.550,00	166.875,00	160.200,00	153.525,00	146.850,00	140.175,00	133.500,00
	Mercedes Benz clase GLE SUV	182.700,00	176.175,00	169.650,00	163.125,00	156.600,00	150.075,00	143.550,00	137.025,00	130.500,00
	Mercedes Benz clase SLC	136.500,00	131.625,00	126.750,00	121.875,00	117.000,00	112.125,00	107.250,00	102.375,00	97.500,00
Audi	Audi A1	47.250,00	45.562,50	43.875,00	42.187,50	40.500,00	38.812,50	37.125,00	35.437,50	33.750,00
	Audi A3 sedan	47.250,00	45.562,50	43.875,00	42.187,50	40.500,00	38.812,50	37.125,00	35.437,50	33.750,00
	Audi A4	59.850,00	57.712,50	55.575,00	53.437,50	51.300,00	49.162,50	47.025,00	44.887,50	42.750,00
	Audi A5 coupe	100.800,00	97.200,00	93.600,00	90.000,00	86.400,00	82.800,00	79.200,00	75.600,00	72.000,00
	Audi A6	105.000,00	101.250,00	97.500,00	93.750,00	90.000,00	86.250,00	82.500,00	78.750,00	75.000,00
	Audi Q3	57.750,00	55.687,50	53.625,00	51.562,50	49.500,00	47.437,50	45.375,00	43.312,50	41.250,00
	Audi Q5	103.950,00	100.237,50	96.525,00	92.812,50	89.100,00	85.387,50	81.675,00	77.962,50	74.250,00
	Audi Q7	120.750,00	116.437,50	112.125,00	107.812,50	103.500,00	99.187,50	94.875,00	90.562,50	86.250,00
	Audi TT coupe	105.000,00	101.250,00	97.500,00	93.750,00	90.000,00	86.250,00	82.500,00	78.750,00	75.000,00
BMW	BMW 320i	79.800,00	76.950,00	74.100,00	71.250,00	68.400,00	65.550,00	62.700,00	59.850,00	57.000,00
	BMW Grand Coupé	103.600,00	99.900,00	96.200,00	92.500,00	88.800,00	85.100,00	81.400,00	77.700,00	74.000,00
	BMW X1	79.800,00	76.950,00	74.100,00	71.250,00	68.400,00	65.550,00	62.700,00	59.850,00	57.000,00
	BMW 120	59.500,00	57.375,00	55.250,00	53.125,00	51.000,00	48.875,00	46.750,00	44.625,00	42.500,00

• Estos vehículos no tienen procedencia alemana, pero el cálculo podría ser válido si se importaran los CKDs y se los ensamblara en Ecuador

Tabla 15. Variación de precios proyectada según la reducción arancelaria prevista hasta el año 2024 para vehículos alemanes (fuentes: (Volkswagen, 2018), (Benz, 2018), (Audi, 2018), (BMW, 2018), <https://ecuador.patiotuerca.com/>)

En la Tabla 15, se pueden observar las variaciones de precios proyectadas para los vehículos de procedencia alemana. Estos valores permiten identificar modelos que tendrían, para el año 2014, precios en torno a los \$ 30.000 (como el caso del Volkswagen Golf, Audi A1 y A3) y particularmente marcas como BMW (320 i, X1), Audi (A4, Q3) y Mercedes Benz (Clase GLA), los cuales tendrían algunos modelos con precios inferiores a \$ 60.000, y con ello conseguirían ampliar su base de clientes.

3.5 Las marcas de vehículos alemanes y sus distribuidores en el Ecuador

3.5.1 Volkswagen

Fabricante de vehículos fundada en el año 1937 y con sede en Wolfsburg, Baja Sajonia, Alemania. Es considerada como una de las marcas que más automotores venda a nivel global. Entre sus modelos actuales más destacados están el Escarabajo, Golf, Passat, Vento, Jetta, Gol, Amarok, entre otros (Blogicars, 2018).

Hay varias concesionarias de la marca en el Ecuador, entre las más importantes se encuentran: Autobahn, Neoauto, Recordmotor, Cepsa, Induwagen.

Ficha de datos

Tipo de empresa: Pública

Símbolo bursátil Sociedad por acciones

Industria Automotriz

Fundación 28 de mayo de 1937 por el Frente Alemán del Trabajo¹

Fundador(es) Ferdinand Porsche

Sede Bandera de Alemania Wolfsburg, Alemania

Personas clave

Matthias Müller (CEO)

Martin Winterkorn (Presidente del Consejo de Administración)

Ferdinand Piëch (Presidente del Volkswagen y el Consejo de administración)

Herbert Diess (Presidente del Consejo de Administración de la marca Volkswagen Vehículos Pasajeros)

Producción Crecimiento 6.073 millones de unidades (Reporte Anual 2016)

Productos Automóviles, autobuses y camiones

Ingresos Decrecimiento € 105.651 millones (Reporte Anual 2016)

Beneficio de explotación Decrecimiento € 3.747 mil millones (2012)

Beneficio neto Decrecimiento € 1.869 millones (Reporte Anual 2016)

Propietario Grupo Volkswagen

Empleados 626,715 (Finales de 2016)

Matriz Grupo Volkswagen

Sitio web www.volkswagen.com

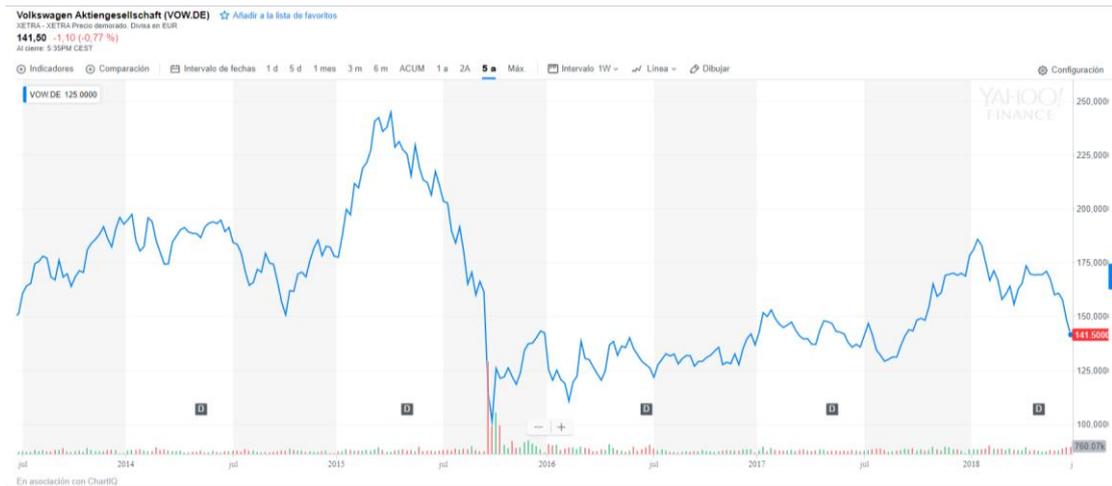


Figura 18. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Volkswagen.
Fuente: <https://es.finance.yahoo.com/quote/vow.de?ltr=1>

3.5.2 Mercedes Benz

Fabricante de vehículos del segmento de lujo, fundada en el año 1886, razón por la cual es considerada como una de las marcas más antiguas del mundo, su sede está en Stuttgart Alemania. Entre sus vehículos encontramos autobuses, camiones y automóviles sedán, coupés y SUVs. Algunos de sus modelos más exitosos son la Clase C, la Clase A, la Clase CLA (Blogicars, 2018).

La distribución de ésta marca en el Ecuador está a cargo de la concesionaria Auto Lider.

Ficha de datos

Tipo automóviles

ISIN DE0007100000

Industria automotriz

Fundación 1883 por Karl Benz y Gottlieb Daimler

Fundador(es) Paul Daimler

Sede Stuttgart, Alemania

Personas clave Dieter Zetsche (CEO)

Productos Automóviles, Furgonetas, Camiones, Autobuses, Motores Bicicletas

Propietario Daimler AG

Matriz Daimler AG

Coordenadas 48°46'38"N 9°11'00"E

Sitio web www.mercedes-benz.com

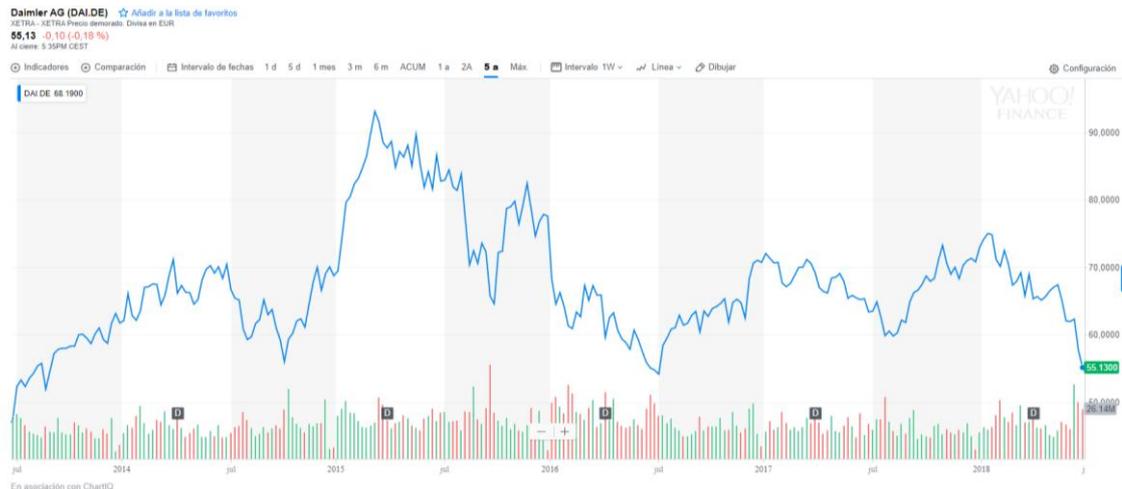


Figura 19. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Mercedes Benz.
Fuente <https://es.finance.yahoo.com/quote/DAI.DE/>

3.5.3 Audi

Fabricante de automóviles de lujo fundada en 1964, tiene su sede en Ingolstadt Alemania. Se caracteriza por ofrecer vehículos creados a partir de la tecnología más avanzada y con una larga tradición deportiva. Entre algunos de sus modelos más destacados se pueden mencionar al A3, TT, A1 (Blogicars, 2018).

En el Ecuador la distribución está a cargo de la concesionaria Audi Zentrum, con locales en Quito y Guayaquil

Ficha de Datos

Tipo: Compañía privada

Subsidiaria del Grupo Volkswagen (FWB Xetra: NSU)

Símbolo bursátil NSU

Industria Automotriz

Forma legal sociedad por acciones

Fundación 16 de julio de 1909 (108 años)

Fundador(es) August Horch

Sede Ingolstadt, Alemania

Área de operación Mundial

Personas clave Rupert Stadler, Martin Winterkorn

Producción Crecimiento 1.543.195 unidades (2015)

Productos Automóviles y motores

Ingresos Crecimiento € 45.096 millones de euros (2015) 1

Beneficio neto Crecimiento € 5.310 millones (2015)

Activos Crecimiento € 16.835 millones (2015)

Capital social Crecimiento € 3.460 millones (2015)

Propietario Grupo Volkswagen
Empleados Crecimiento 58.012 (2015)
Matriz Grupo Volkswagen
Miembro de Open Automotive Alliance
Filiales Quattro GmbH
Lamborghini S.p.A.
Audi Hungaria Motor Kft
Ducati S.p.A.
Coordenadas 48°47'00"N 11°25'05"E
Sitio web www.audi.com

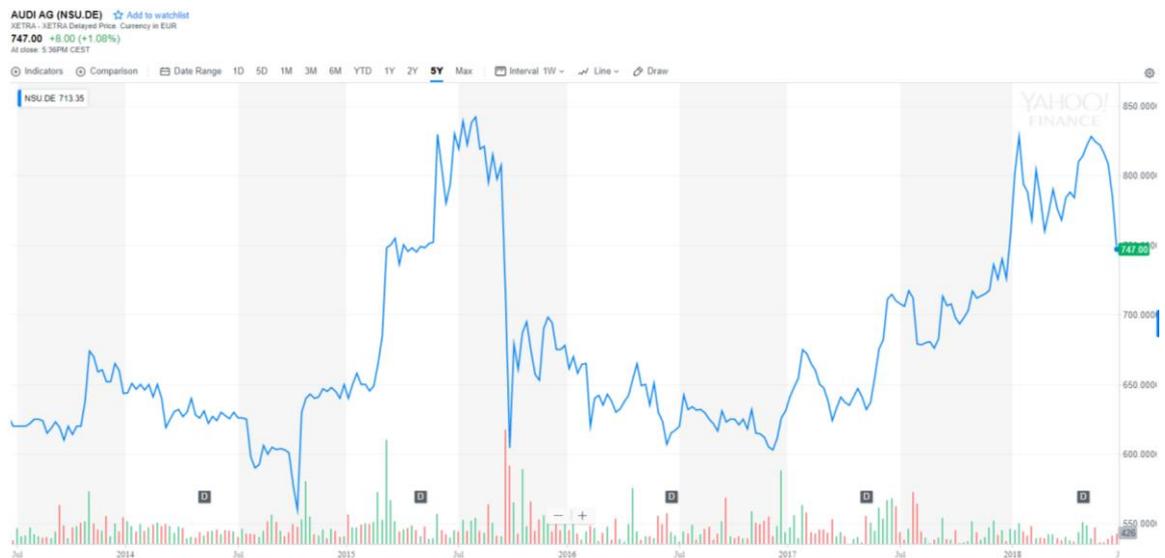


Figura 20. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la empresa Audi. Fuente: <https://finance.yahoo.com/quote/nsu.de?ltr=1>

3.5.4 BMW

Fabricante de automóviles de lujo fundada en el año 1917, y la cual tiene su sede en Múnich Alemania. Entre sus modelos más importantes en la actualidad, se pueden señalar BMW X4, BMW Serie 2, BMW Serie 1. (Blogicars, 2018)

En el Ecuador la distribución está concesionada a la empresa Alvarez Barba.

Ficha de datos

BMW es un fabricante alemán de automóviles de gama alta y motocicletas, cuya sede se encuentra en Múnich. Sus subsidiarias son Mini, Rolls-Royce, y BMW Bank.

Fundación: 7 de marzo de 1916, Múnich, Alemania

Director ejecutivo: Harald Krüger (13 may. 2015–)

Oficinas centrales: Múnich, Alemania

Ingresos: 98,68 miles de millones EUR (2017)

Filiales: Rolls-Royce, DriveNow, BMW M, Alphabet España, MÁS

Fundadores: Karl Rapp, Franz Josef Popp, Camillo Castiglioni, Gustav Otto

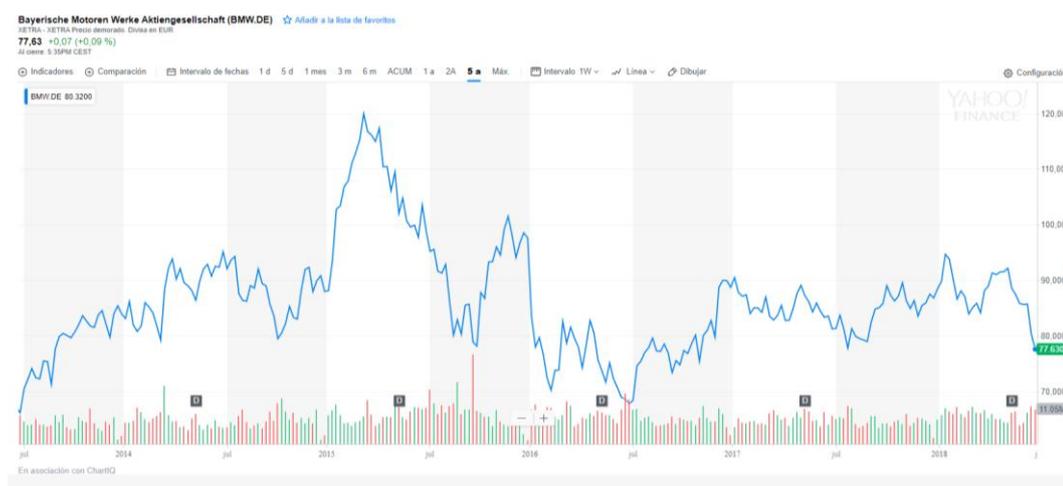


Figura 21. Variación del precio de las acciones en los últimos 5 años de la BMW. (Fuente yahoo finanzas <https://es.finance.yahoo.com/quote/bmw.de/>)

3.6 Poder adquisitivo del consumidor en el Ecuador

En el Ecuador aproximadamente el 28 % de los hogares tiene un poder adquisitivo superior a los 3 SBU (Salario Básico Unificado = \$ 386), que podría considerarse como el segmento que puede acceder a un vehículo nuevo, y mayoritariamente, como se analizó en el capítulo anterior, predominan las preferencias por las marcas Chinas y de Corea del Sur. Su tendencia es creciente aún sin que se hayan concretado algunos acuerdos comerciales que ahora mismo están en negociación.

El segmento en el que los vehículos alemanes tienen mejores posibilidades de competir, es el de categoría Premium o de lujo, es decir aquellos de alta gama cuyos precios son superiores a \$ 60,000.

El tamaño del mercado posible para ese segmento, se puede establecer a partir de los datos existentes de 2012 (INEC, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012, 2012). De acuerdo al mismo, únicamente el 0,8% de los hogares estaría en capacidad de adquirir vehículos de esta gama (ingresos mensuales superiores a 15 SBU), esto es, tendrían ingresos superiores \$ 5.790 (considerando el Salario Básico Unificado de \$ 386 de 2018).

Porcentaje de hogares que perciben Ingresos Monetarios Corrientes por rangos de Salario Básico Unificado*

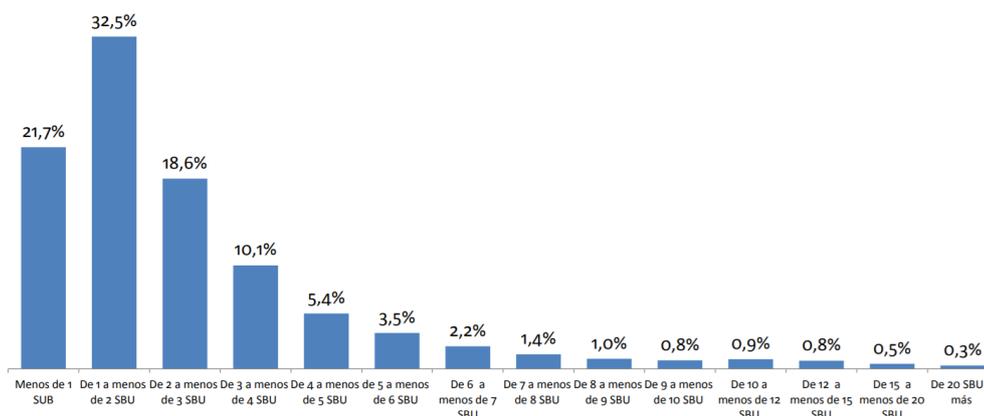


Figura 22. Ingresos mensuales de los hogares ecuatorianos en porcentaje (Fuente: (INEC, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012, 2012))

Estas condiciones podrían mejorar con la disminución de los precios de los vehículos una vez que se continúe con la desgravación paulatina. En efecto, se podría considerar que, si el precio de un vehículo estaría en el rango comprendido entre \$ 30.000 y \$ 60.000 (tal como se analizó en la sección 3.3), el tamaño del mercado se triplicaría pues su porcentaje sería del 2,5 % (tomando la suma de los segmentos superiores a 10 SBU, los mismos que al bajar el precio de los vehículos, podrían acceder a comprarlos). Éste supuesto considera que las condiciones del poder adquisitivo de los hogares se mantiene constante y el que varía es el valor del bien (vehículos) podría explicarse prorrateando a los 7 años de desgravación, lo cual correspondería a un incremento de 0,3 % cada año (se ha tomado 2,5 se resta de 0,3 y se divide para 7).

3.7 Demanda proyectada de vehículos de marcas alemanas

Para proyectar la posible demanda de vehículos de marcas alemanas en el marco del Acuerdo con la Unión Europea, cuya vigencia se inicia en el año 2017, se han considerado datos desde el año 2015, de manera que sirvan de base o pivote para los que se disponen del año 2017. Si bien no son suficientes para generar una proyección de mayor confiabilidad, permiten tener una idea de cómo se podría comportar la demanda.

En la Tabla 16, se pueden apreciar los valores de ventas de vehículos en los años 2015, 2016 y 2017, y la demanda prevista para el periodo comprendido entre los años 2018 y 2017. Para el efecto, se han realizado los ajustes de curvas de tipo lineal de los valores de ventas para cada marca. y a partir de las ecuaciones

obtenidas, conforme se observa en la Figura 23, se han calculado los valores proyectados.

Ajustes de curvas de tipo polinomial, exponencial o logarítmico, producen resultados poco satisfactorios.

Año	VOLKSWAGEN	MERCEDES BENZ	AUDI	BMW
Demanda real				
2015	1105	316	182	114
2016	975	215	134	92
2017	1889	441	188	148
Demanda Proyectada				
2018	2107	449	174	152
2019	2499	512	177	169
2020	2891	574	180	186
2021	3283	637	183	203
2022	3675	699	186	220
2023	4067	762	189	237
2024	4459	824	192	254
2025	4851	887	195	271
2026	5243	949	198	288
2027	5635	1012	201	305

Tabla 16. Demanda real y proyectada de vehículos de marcas alemanas en el Ecuador (fuente: (AEADE, 2018))

Se puede observar que, de los datos disponibles, la mayor demanda futura tendrían los vehículos de las marcas Volkswagen y Mercedes Benz, sin embargo, para la marca Volkswagen están incluidos los datos de los vehículos de fabricación mexicana y brasileña (no están disponibles los datos únicamente de vehículos alemanes, pero se conoce que son una minoría), por lo que se podría decir Mercedes Benz y BMW tienen una mejor proyección de ventas estimando que para el año 2027, podrían duplicar y triplicar respectivamente sus niveles de ventas (1012 vehículos para Mercedes Benz y 305 para BMW)

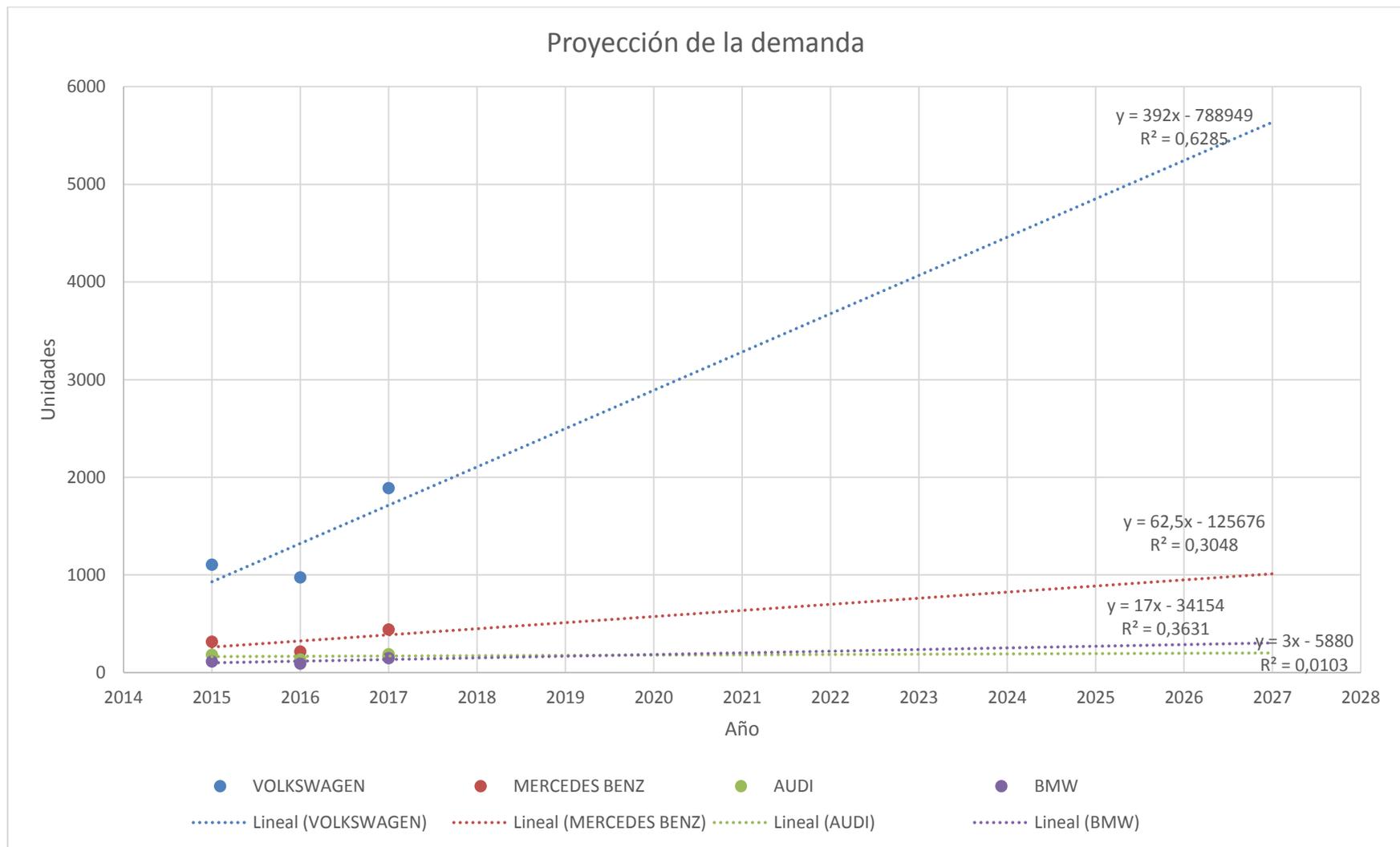


Figura 23. Ventas de vehículos de marcas alemanas entre 2015 -2017 y proyección de las mismas por medio de ajuste de curvas lineal (fuente: (AEADE, 2018))

3.8 Conclusiones

La demanda estimada para los vehículos alemanes, obtenidas a partir de las proyecciones de las ventas actuales, dan cuenta de posibilidades de duplicar o triplicar (para el año 2027), el nivel de ventas en las marcas de mayor preferencia (Mercedes Benz y BMW respectivamente). Audi tendría un crecimiento menor, y la Volkswagen, si bien se observa un crecimiento mucho mayor, sus niveles corresponden también a vehículos de fabricación mexicana y brasileña.

Considerando el comportamiento de la demanda en función del poder adquisitivo actual de la población, se puede observar que, de mantenerse la situación económica en el país, el segmento de mercado existente para vehículos alemanes en el Ecuador, se podría triplicar en el año 2027, una vez que se llega a desgravar los aranceles previstos y bajen los precios de los vehículos.

El acuerdo comercial con la Unión Europea, contempla la posibilidad de suspender la desgravación arancelaria (a los cinco años de vigencia del acuerdo y si las condiciones económicas del Ecuador lo justifican), lo cual incorpora un nivel de incertidumbre que hay que tener presente en las posibles inversiones futuras, pues la situación económica condiciona directamente la vigencia del acuerdo y las oportunidades de negocios.

Una de las oportunidades de negocio de una marca alemana que actualmente no está presente en el Ecuador, sería la Opel (ahora depende del grupo francés PSA, antes lo era de la GM). Debido a que requeriría de un tipo de cobertura complementaria de servicios postventa (repuestos, mantenimiento, financiación, etc), la posibilidad de hacerlo sería dentro de las distribuidoras existentes para las marcas Citroen o Peugeot (que pertenecen al mismo grupo PSA)

CAPITULO 4

CONCLUSIONES

La demanda estimada para los vehículos alemanes, obtenidas a partir de las proyecciones de las ventas actuales, dan cuenta de posibilidades de duplicar o triplicar (para el año 2027), el nivel de ventas en las marcas de mayor preferencia (Mercedes Benz y BMW respectivamente). Audi tendría un crecimiento menor, y la Volkswagen, si bien se observa un crecimiento mucho mayor, sus niveles corresponden también a vehículos de fabricación mexicana y brasileña y el segmento en el que compite está claramente dominado por marcas Chinas y de Corea del Sur.

Analizando el comportamiento de la demanda a partir del poder adquisitivo actual de la población, se puede observar que, de mantenerse la situación económica en el país, el segmento de mercado existente para vehículos alemanes en el Ecuador, se podría triplicar en el año 2027, una vez que se llega a desgravar los aranceles previstos y bajen los precios de los vehículos.

El acuerdo comercial con la Unión Europea, contempla la posibilidad de suspender la desgravación arancelaria (a los cinco años de vigencia del acuerdo y si las condiciones económicas del Ecuador lo justifican), lo cual incorpora un nivel de incertidumbre que hay que tener presente en las posibles inversiones futuras, pues la situación económica condiciona directamente la vigencia del acuerdo y las oportunidades de negocios.

Se ha detectado una oportunidad de negocio en el Ecuador de una marca alemana que actualmente no está presente en el Ecuador, es el caso de la firma Opel (desde el año 2017 depende del grupo francés PSA, antes lo era de la GM). Debido a que requeriría de un tipo de cobertura complementaria de servicios postventa (repuestos, mantenimiento, financiación, etc), la posibilidad de hacerlo sería dentro de las distribuidoras existentes para las marcas Citroen o Peugeot (que pertenecen al mismo grupo PSA)

La tendencia observable en los últimos años (a partir del año 2013) hacia la disminución de la producción nacional de vehículos y particularmente a la exportación de los mismos, desequilibra negativamente la balanza comercial y pone en riesgo la sostenibilidad de políticas aperturistas y particularmente podría afectar el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

La importación de vehículos procedentes de Corea del Sur es muy significativa, lo cual sin duda se incrementaría en caso de que el Ecuador y Corea del Sur suscriban el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) el mismo que se espera tenerlo listo en éste año 2018. Es importante tener pendiente los términos en los que finalmente se firmaría el SECA pues sus repercusiones afectarían a la importación de vehículos de procedencia europea.

El retiro de restricciones a las importaciones de vehículos en 1992, permitió no solamente la modernización del parque automotor ecuatoriano sino también una libre competencia con respecto a la producción nacional lo cual indujo a ésta última a mejorar su calidad y precio, beneficiando al consumidor.

Las marcas de vehículos optan por importar vehículos de los mercados más baratos, esto se manifiesta por la procedencia que tienen los vehículos, particularmente es notorio en los últimos años el crecimiento de las importaciones de origen Chino, Coreano e Indú, independiente inclusive de la marca del vehículo (caso Chevrolet).

Todavía no se ve reflejada (para el año 2017) una sensible mejora en la importación de los vehículos de origen Europeo, el paulatino desgravamen que se espera aplicar en los años sucesivos podría mejorar este aspecto, sin embargo el crecimiento que está adquiriendo la importación de los vehículos de origen Chino o Coreano podría neutralizar esta tendencia, excepto para el segmento de vehículos premium (de alta gama).

Específicamente, para las marcas alemanas, la participación en mercado ecuatoriano es aún muy baja, su mejor registro histórico llega al 4,43% (año 2011), después de un descenso de ventas en los años siguientes, se nota para el año 2017 una leve recuperación que anda con valores cercanos al 4%.

A partir de la observación de las variaciones de la balanza comercial del Ecuador con el resto del mundo, se puede establecer que entre 2004 hasta 2016 (antes de la vigencia del acuerdo con la UE) han existido 5 años negativos (2009, 2010, 2011, 2013, 2015), los mismo que tienen una relación con el precio del petróleo, pues el

Ecuador tiene una economía altamente dependiente del mismo. Los esfuerzos realizados en los últimos años tendientes a disminuir esa dependencia no han sido suficientes, salvo en el caso de la aplicación de las sobretasas arancelarias temporales en el año 2015, cuya vigencia no es posible extender debido a políticas de reciprocidad comercial exigidas por la OMC.

Históricamente exceptuando el año 2012, la balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea hasta antes de la vigencia del acuerdo, ha sido positiva, es decir que la suscripción del acuerdo no responde a una necesidad puntual de equilibrar la balanza comercial con la UE sino más bien contribuir a mejorar la balanza comercial general.

Por lo anterior, lo conveniente para equilibrar la balanza comercial total del Ecuador, sería implementar acuerdos con el resto de países priorizando aquellos que tengan la mayor relación comercial (Estados Unidos, China entre otros).

Trabajos citados

- Acebo Plaza, Mauro; Nuñez, Alexis;. (2017). *Estudios Industriales, Industria Automotriz*. Guayaquil: ESPAE - ESPOL.
- AEADE. (2018). *Anuario 2017, Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*. Quito: La Caracola Editores.
- AEDE. (2016). *Beneficios del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Quito: AEDA.
- Álvaro Calderón, Marco Dini, Giovanni Stumpo. (2016). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Audi. (28 de 6 de 2018). *Audi - Ecuador*. Obtenido de Sitio Web Oficial: <http://www.audi.com.ec/aola/web/ec.html>
- BCE. (2016). *Boletín Informativo de Integración Financiera - Diciembre de 2016*. Quito: BCE.
- Benz, M. (28 de 6 de 2018). *Mercedes Benz - Ecuador*. Obtenido de Sitio Web Oficial: https://www.mercedes-benz.com.ec/content/ecuador/mpc/mpc_ecuador_website/es/home_mpc/passengercars.html
- Blogicars. (29 de junio de 2018). *Blogicars*. Obtenido de <https://www.blogicars.com/2010/01/carros-alemanes-diversas-marcas-de-autos-prestigio-mundial/>
- BMW. (28 de 6 de 2018). *BMW - Ecuador*. Obtenido de Sitio Web Oficial: <https://www.bmw.com.ec/es/index.html>
- CINAE. (2018). *Anuario de la Industria Automotriz Ecuatoriana*. Quito: Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana.
- GM OBB. (2012). *Memoria de sostenibilidad 2011*. Quito: GM OBB.
- Hill, C. W. (2011). Exportación, importación o intercambio compensado. En C. W. Hill, *Negocios internacionales* (págs. 508-527). México, D.F.: Mc Graw Hill.
- INEC. (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012*. Quito: INEC.

- INEC. (5 de 2018). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Compendio/Compendio-2016/Compendio%202016%20DIGITAL.pdf>
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2015). Las empresas en la Economía global: decisiones de exportación, contratación externa y empresas multinacionales. En P. Krugman, M. Obstfeld, & M. Melitz, *Economía Internacional* (págs. 157-193). Madrid: Pearson.
- MCEI. (29 de mayo de 2018). *Ecuador reanudará negociaciones de Acuerdo de Cooperación Económica con Corea del Sur*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones del Ecuador: <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-continuara-negociaciones-de-acuerdo-de-cooperacion-economica-con-corea-del-sur/>
- MREMH. (10 de 4 de 2018). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Obtenido de Balanza Comercial no Petrolera: <http://www.cancilleria.gob.ec/balanza-comercial-no-petrolera/>
- OMC. (21 de 12 de 2017). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio (OMC): <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Ortega Bardellini, J. (2005). *ANÁLISIS DEL SECTOR AUTOMOTOR ECUATORIANO*. Quito: Banco Cnetrel del Ecuador.
- Pacheco, M. (14 de junio de 2017). 26 marcas exhibirán sus vehículos en la feria de vehículos nuevos. *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/marcas-exhibicion-vehiculos-feria-automundo.html>
- Vallejo, S. (2010). *Diferencia entre un Tratado de Libre Comercio, TLC y un acuerdo de Asociación Comercial AACUE*. Quito: Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad .
- Van Steen E, M., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea*. Quito: Delegación de la Unión Europea en Ecuador.
- Vicepresidencia, R. d. (2016 йил 11-11). *Vicepresidencia de la República del Ecuador*. From <http://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

Volkswagen. (28 de 6 de 2018). *Volkswagen Ecuador*. Obtenido de Sitio Web Oficial: <https://www.volkswagen.com.ec/es.html>

World Bank. (Mayo de 2016). *Indicadores del desarrollo mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador>

Doctora María Elena Ramírez Aguilar, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 2 de febrero de 2018, conoció y aprobó la solicitud para realización del trabajo de titulación, presentada por:

Estudiante: Ochoa Correa Juan Esteban, con código 65189
Tema: "ANALISIS DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIÓN DE VEHICULOS DE ALEMANIA"
Previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial
Director: Econ. Luis Pinos Luzuriaga
Tribunal: Econ. Andrea Freire Pesántez
Econ. Luis Tonón Ordóñez

Plazo de presentación del trabajo de titulación: seis meses a partir de la fecha de aprobación, esto es hasta el 02 de agosto de 2018, debiendo el Director presentar a la Junta Académica, dos informes bimensuales del desarrollo del trabajo de titulación.

Cuenca, 8 de febrero de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración**

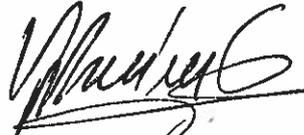


CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Administración de Empresas se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: "ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS DE ALEMANIA", presentado por el estudiante Ochoa Correa Juan Esteban con código 65189, previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial, para el día Jueves, 11 de enero de 2018 a las 10h00.

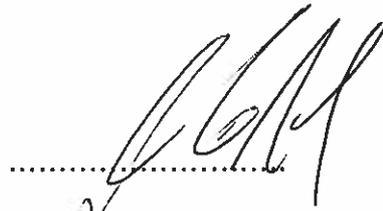
Tomar en cuenta que posterior a la sustentación del Diseño del Trabajo de Titulación, por ningún concepto se puede realizar modificaciones ni cambios en los documentos; únicamente, en caso de diseño aprobado con modificación, el Director adjuntará al esquema un oficio indicando que se procede con los cambios sugeridos.

Cuenca, 03 de enero de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad

Econ. Luis Pinos Luzuriaga



Econ. Andrea Freire Pesántez



Econ. Luis Tonón Ordóñez



*Comunicado OK.
03/01/2018.*

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

FECHA: 02 de Enero de 2018

Estudiante: OCHOA CORREA JUAN ESTEBAN



Cuenca, 02 de enero de 2018
Oficio: EA-1520-2018-UDA

Ingeniero
OSWALDO MERCHÁN MANZANO
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
Su despacho

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por Ochoa Correa Juan Esteban con código 65189 tema: "ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS DE ALEMANIA", informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la "Guía para elaboración y presentación de la denuncia/ protocolo de trabajo de titulación"

Director: Econ. Pinos Luzuriaga Luis Gabriel
Tribunal sugerido: Econ. Freire Pesántez Andrea Isabel
Econ. Tonón Ordóñez Luis Bernardo

Atentamente,


ING. MARÍA JOSÉ GONZÁLEZ CALLE.
Coordinadora de la Junta de Administración
Universidad del Azuay



ACTA
SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Fecha de sustentación: Jueves, 11 de enero de 2018 a las 10h00

- 1.1. Nombre del estudiante: Ochoa Correa Juan Esteban
- 1.2. Código: 65189
- 1.3. Director sugerido: Econ. Luis Pinos Luzuriaga
- 1.4. Codirector (opcional): _____
- 1.4.1. Tribunal: Econ. Andrea Freire Pesántez y Econ. Luis Tonón Ordóñez
- 1.4.2. Título propuesto: **“ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS DE ALEMANIA”**
- 1.4.3. Aceptado sin modificaciones : _____

1.4.4. Aceptado con las siguientes modificaciones:

- Eliminar el término Demanda - Objetivos y esquema tentativo
- Eliminar el Analisis importación de Partes y Piezas
- Mejorar el Estado Arte

1.4.5. No aceptado

1.4.6. Justificación:

.....
Econ. Luis Pinos Luzuriaga

Tribunal

.....
Econ. Andrea Freire Pesántez

.....
Econ. Luis Tonón Ordóñez

.....
Sr. Ochoa Correa Juan Esteban

.....
Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad



RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
(Tribunal)

1.1. Nombre del estudiante: Ochoa Correa Juan Esteban

1.1 Código : 65189

1.2 Director sugerido: Econ. Luis Pinos Luzuriaga

1.3 Codirector (opcional):

1.1.1. Título propuesto: **“ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS DE ALEMANIA”**

1.1.2. Revisores (tribunal): Econ. Andrea Freire Pesántez y Econ. Luis Tonón Ordóñez

1.2. Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple	No cumple
Problemática y/o pregunta de investigación		
1. ¿Presenta una descripción precisa y clara?		
2. ¿Tiene relevancia profesional y social?		
Objetivo general		
3. ¿Concuerda con el problema formulado?		
4. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?		
Objetivos específicos		
5. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?		
6. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?		
Metodología		
7. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?		
8. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?		
9. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?		
10. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?		
Resultados esperados		
11. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?		
12. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?		
13. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?		
14. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?		

.....
Econ. Luis Pinos Luzuriaga

.....
Econ. Andrea Freire Pesántez

.....
Econ. Luis Tonón Ordóñez



Lugar de Almacenamiento
F: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en archivo pasivo de la Facultad

Cuenca, 11 de enero de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo **Luis Gabriel Pinos Luzuriaga** informo que he revisado los cambios realizados al protocolo del trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, denominado **"Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania"**, realizado por la/el estudiante **Juan Esteban Ochoa Correa**, con código/s estudiantil **Ua065189**. Trabajo que según mi criterio cumple con las modificaciones sugeridas por el Tribunal y puede continuar su desarrollo planificado.

Sin otro particular, me suscribo

Atentamente

Eco. Luis Gabriel Pinos Luzuriaga



Lugar de Almacenamiento
F: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en archivo pasivo de la Facultad

1.1. Nombre del Estudiante: Juan Esteban Ochoa Correa

1.1.1. Código: Ua065189

1.2. Director sugerido: Eco. Luis Gabriel Pinos Luzuriaga

1.3. Docente metodólogo: Dr. Carlos Guevara Toledo

1.4. Codirector (opcional): Título (ej: Ing.) Nombres y Apellidos completos (eliminar el cuadro de texto cuando lo aplique)

1.5. Título propuesto: "Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania"

	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓			
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	✓			
3. ¿Es conciso?	✓			
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	✓			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo?	✓			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	✓			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓			
Problemática				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓			
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓			
Pregunta de investigación				
10. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓			
11. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓			
Hipótesis (opcional)				
12. ¿Se expresa de forma clara?	✓			
13. ¿Es factible de verificación?	✓			
Objetivo general				
14. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓			
15. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			
Objetivos específicos				
16. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	✓			
17. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓			
Metodología				
18. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓			
19. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓			
20. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓			
21. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	✓			
Resultados esperados				
22. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓			
23. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓			



Lugar de Almacenamiento
F: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en archivo pasivo de la Facultad

	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
24. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓			
25. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓			
Supuestos y riesgos				
26. ¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes, en caso de existir?	✓			
27. ¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	✓			
Presupuesto				
28. ¿El presupuesto es razonable?	✓			
29. ¿Se consideran los rubros más relevantes?	✓			
Cronograma				
30. ¿Los plazos para las actividades están de acuerdo con el reglamento?	✓			
Citas y Referencias del documento				
31. ¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	✓			
Expresión escrita				
32. ¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	✓			
33. ¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	✓			

OBSERVACIONES METODOLOGO:

OBSERVACIONES DIRECTOR:

.....
METODÓLOGO


.....
DIRECTOR



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY



Escuela
Administración
de Empresas

Oficio Estudiante: Aprobación diseño

ADM-RE-EST-37
Versión 01
08/02/2017
Página 1 de 1

Lugar de Almacenamiento
F: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en archivo pasivo de la Facultad

Cuenca, 2 de enero de 2018

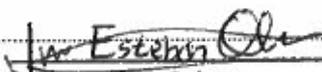
Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Estimado Señor Decano, yo Juan Esteban Ochoa Correa con C.I. 0103978557, código estudiantil ua065189; estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, solicito muy comedidamente a usted la aprobación del protocolo de trabajo de titulación con el tema "Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania" previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial para lo cual adjunto la documentación respectiva.

Por la favorable acogida que brinde a la presente, anticipo mi agradecimiento/ anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente:


Juan Esteban Ochoa

Estudiante/s de la Escuela de Administración de Empresas



DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que, el señor **OCHOA CORREA JUAN ESTEBAN**, con código **65189**, alumno de la
Escuela de **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**, tiene aprobado el **86,22%** de
créditos de su malla curricular.

Cuenca, 12 de diciembre de 2017

Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Derecho No. 001-001-000166727
mjmr.-



Cuenca, 29 de diciembre del 2017

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo Luis Gabriel Pinos Luzuriaga informo que he revisado los cambios realizados al protocolo del trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, denominado "Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea: Importación de vehículos de Alemania", realizado por la/el estudiante Juan Esteban Ochoa Correa , con código/s estudiantil Ua065189. Trabajo que según mi criterio cumple con las modificaciones sugeridas por el Tribunal y puede continuar su desarrollo planificado.

Sin otro particular, me suscribo

Atentamente

Eco. Luis Gabriel Pinos Luzuriaga



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY



Escuela
Administración
de Empresas

Protocolo de Trabajo de Titulación

ADM-RE-EST-43
Versión 01
01/03/2017
Página 1 de 11

Lugar de Almacenamiento
F: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en repositorio digital de la Universidad

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración
Escuela de Administración de Empresas

**Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo
con la Unión Europea: Importación de vehículos de
Alemania**

Nombre de Estudiante:

Ochoa-Correa Juan-Esteban

Director sugerido:

Eco. Luis Gabriel Pinos Luzuriaga

Cuenca - Ecuador

2017

Ejecución autorizada de 10.000 ejemplares
del 825.501 al 835.400

Nº

0831971

1. Datos Generales

1.1. Nombre del Estudiante
Ochoa Correa Juan Esteban

1.1.1. Código
Ua065189

1.1.2. Contacto
Ochoa Correa Juan Esteban
Teléfono: 2816564
Celular: 0984980533
Correo Electrónico: tebochoa@gmail.com

1.2. Director Sugerido: Pinos Luzuriaga Luis Gabriel. Eco

1.2.1. Contacto:
Celular: 0992734098
Correo Electrónico: lpinos@uazuay.edu.ec

1.3. Co-director sugerido: Apellidos Nombres, Título.

1.3.1. Contacto:

1.4. Asesor Metodológico: Apellidos Nombres, Título.

1.5. Tribunal designado:

1.6. Aprobación:

1.7. Línea de Investigación de la Carrera:
5304 Actividad económica

1.7.1. Código UNESCO: 5304.04 Comercio Exterior

1.7.2. Tipo de trabajo:

- a) Modelo de negocios
- b) Investigación formativa

1.8. Área de Estudio:
Economía Internacional

1.9. Título Propuesto:
Análisis del entorno de negocios en el marco del acuerdo con la Unión Europea

1.10. Subtítulo:
Importación de vehículos de Alemania

1.11. Estado del proyecto

Proyecto nuevo

2. Contenido

2.1. Motivo de la Investigación:

Conocer las oportunidades de negocios existentes en el acuerdo suscrito entre nuestro país y la Comunidad Europea aplicado al caso de los vehículos importados de Alemania.

2.2. Problemática

En el año 2016 Ecuador firmo un acuerdo con la Unión Europea con el objetivo de crear relaciones bilaterales entre estos mercados. Al ser un acuerdo reciente, en el que paulatinamente bajarán los precios de los bienes importados de Europa (hasta siete años con arancel cero), es conveniente desarrollar un análisis que permita proyectar las oportunidades de negocios en el sector automotriz, considerando el caso de los vehículos importados de Alemania.

2.3. Pregunta de Investigación

¿Cuáles son las oportunidades de negocios existentes entre Ecuador y la Unión Europea para el caso de los vehículos importados de Alemania?

2.4. Resumen

El acuerdo Comercial suscrito a finales del año 2016 entre el Ecuador y la Unión Europea, brinda oportunidades de negocios de diverso tratamiento (plazos y aranceles). En ese contexto se propone, mediante un trabajo de investigación formativa, analizar dicho acuerdo para enfocarlo al sector automotriz y plantear como objetivo la determinación de las oportunidades de negocios que brinda la importación de vehículos de Alemania.

2.5. Estado del Arte y marco teórico

En el ámbito de los instrumentos legales que se consideran entre las naciones para facilitar sus relaciones comerciales, existen entre otros: Acuerdos de Asociación Comercial (AAC), Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos bilaterales de inversión.

Para el caso de los Acuerdos de Asociación Comercial (AAC), la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2017), establece dos tipos de arreglos:



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

- Acuerdos comerciales regionales: En la OMC, los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

- Acuerdos comerciales preferenciales: Los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

Un TLC (Vallejo, 2010), es una negociación basada únicamente en un aspecto comercial, donde se añaden capítulos referentes a la inversión, propiedad intelectual, contratación pública e incluso pueden negociarse pequeñas cooperaciones internacionales.

Entre las diferencias que se podrían identificar entre el TLC y el acuerdo comercial con la UE (Vallejo, 2010) cita:

1. Los períodos que abarcan la reducción de aranceles para lo sustancial del comercio entre las partes en negociación, mientras en el TLC el 90% de los intercambios comerciales debían desgravarse en canasta inmediata, en el acuerdo con la UE este porcentaje se debería desgravar en un periodo de 10 años, con algunas excepciones de plazos mayores a 10 años.

2. En el tratamiento de los productos sensibles, en especial de productos agrícolas, el TLC no permitía la posibilidad de exclusiones de productos lo que sí es posible en el Acuerdo con la UE, estas exclusiones podrían tomar dos formas:

- Exclusiones totales, esto es que los productos bajo esta modalidad no se rigen por las normas del Acuerdo.

- Exclusiones parciales mediante las concesiones de cupos de acceso que permitan administrar las importaciones.

3. En materia de medidas no arancelarias el TLC buscaba compromisos más allá de lo existente en la OMC, limitando la utilización de restricciones no arancelarias a pocas medidas.



Algunas diferencias que también se pueden enunciar, de acuerdo a la misma autora, se refieren a: el tratamiento de empresas comerciales de estado (en un TLC no son permitidas), medidas sanitarias y fitosanitarias diferentes, en el Acuerdo con la UE no se exige que los conflictos entre empresa y Estado se resuelvan en el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones)

La información oficial (Vicepresidencia, 2016), establece que, de acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 % del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

Este acuerdo (Castro, 2017) busca mejorar el mercado ecuatoriano en las exportaciones que se realizan hacia la UE, además de que se presenta un ambiente comercial seguro para los comerciantes e inversionistas ecuatorianos y europeos.

La importancia que tiene el acuerdo para el país está recogida en la versión preliminar del Plan Nacional de Desarrollo (Senplades, 2017) en el que se establece que generará una mayor Inversión Extranjera Directa (IED), por lo que se trabajará en la creación de un adecuado tejido empresarial, una reducción de la tramitología y costos administrativos, y una mejora regulatoria para promover la inversión privada nacional y extranjera. Esto será ejecutado bajo parámetros que garanticen: procesos de producción limpios, generación de empleo, transferencia de tecnología, uso intensivo de componente nacional y permanencia de capitales dentro del país.

En lo que respecta al sector automotor, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), considera que (Pacheco, 2017) tras la contracción que sufrió el mercado automotriz en el 2016, debido a ciertas medidas restrictivas a las importaciones, en los primeros cinco meses del 2017 se ha evidenciado una recuperación paulatina.

La mejora se explica, según Baldeón (presidente Ejecutivo de AEADE), porque se firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea que generó un nuevo entorno para el sector, pues estableció una eliminación gradual de los aranceles de los bienes que provienen del bloque. Además, se eliminaron los cupos para la importación de autos

y las salvaguardias. Y en el ámbito interno se restableció el impuesto al valor agregado (IVA). Esto ha favorecido al sector porque se amplió la oferta y los precios bajaron. En promedio, los costos de los livianos registran un descenso del 3% con relación al periodo anterior, los SUV un 5%, las camionetas un 3%.

Glosario de términos importantes

Arancel: Tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, transporte ferroviario o aduanas (Academic, 2018).

Los tributos al comercio exterior en el Ecuador, son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros, los mismos que consisten en:

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación) (SENAE, 2017).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación (SENAE, 2017).

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulta en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos). (SENAE, 2017)

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE. (SENAE, 2017)

IEE: Programa de apoyo a la eficiencia energética, las fuentes de energía renovables y la diversificación energética que contribuirá a asegurar una energía sostenible para Europa, reforzando así la competitividad europea (PYMEs, 2017).

Importación: Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado (SENAE, 2017).



2.6. Hipótesis

Existen algunas posibilidades de negocios significativas con la Unión Europea que se pueden aprovechar en el sector automotor, particularmente en la importación de vehículos desde Alemania.

2.7. Objetivo General

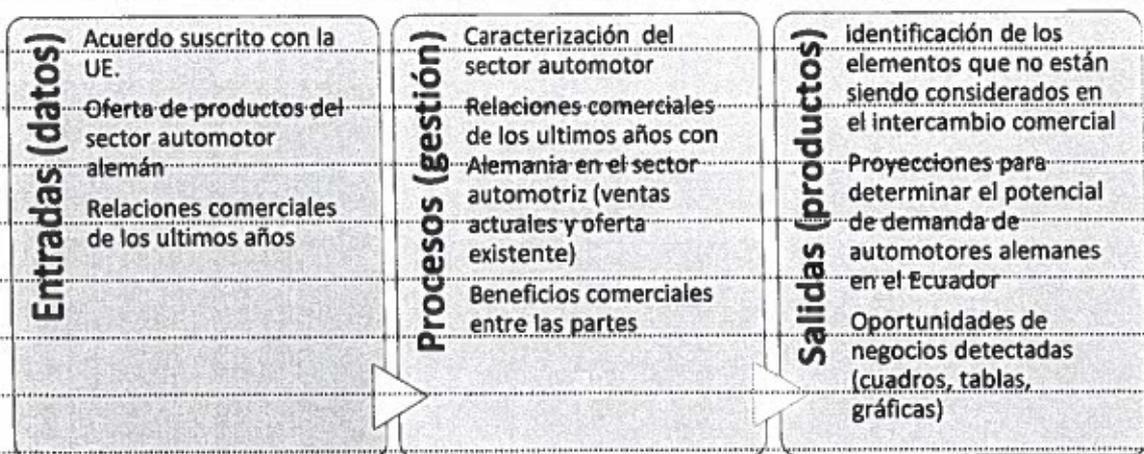
Determinar las oportunidades de negocios más significativas existentes en el sector importador, a partir de las ventajas otorgadas por el acuerdo comercial suscrito entre Ecuador y la Unión Europea, aplicado al caso de la importación de vehículos alemanes.

2.8. Objetivos Específicos

1. Establecer los alcances del acuerdo suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea, para el sector automotriz.
2. Contar con una caracterización económica del Ecuador en el sector automotriz en función de los requerimientos de bienes existentes, así como los antecedentes y proyecciones de las relaciones económicas entre el Ecuador y Alemania en dicho sector.
3. Disponer de una identificación de las oportunidades de negocios más relevantes para la importación automotores provenientes de Alemania, en el contexto del acuerdo firmado con la Comunidad Europea.

2.9. Metodología

El procedimiento que se propone con el fin de confirmar la hipótesis, considera la aplicación de un modelo sistémico, esto es:



La metodología planteada supone que a partir de la una revisión del documento suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea (entrada), se pueda realizar un análisis



que permita determinar las ventajas y beneficios comerciales en el sector automotor (procesos), sintetizando mediante cuadros los elementos más importantes relativos a la importación de vehículos para el ensamblaje provenientes de Alemania (salidas)

Por otro lado se realizará una caracterización del sector automotor (proceso), utilizando información secundaria (entrada), de las relaciones comerciales en los últimos años entre Ecuador y Alemania.

Por medio de la comparación entre lo que nuestro adquiere y lo que en el sector automotor alemán produce, se lograría identificar elementos que no están siendo considerados en el intercambio comercial (salida).

Con ello se alcanzará a determinar los productos (salidas) plasmadas en cuadros, gráficos y tablas que especifiquen los elementos encontrados y que permitan mostrar de manera priorizada las oportunidades detectadas.

Se realizarán las proyecciones para establecer el potencial de compra de automotores alemanes en el Ecuador, utilizando la técnica de análisis de series de tiempo.

2.10. Alcances y resultados esperados

Se pretende abarcar un segmento delimitado a la importación de vehículos de origen Alemán de tal manera que nos permita identificar nuevas posibilidades de negocios y generación de cadenas productivas.

2.11. Supuestos y riesgos

Ninguno

2.12. Presupuestos

Rubro	Costo (USD)	Justificación
Equipo informático	\$ 500	Necesario para la elaboración de los documentos, cuadros, tablas y gráficos
Materiales y suministros (papel, tintas, fotocopias anillados)	\$ 350	Para la publicación de documentos
Acceso a internet	\$ 100	Para obtener información necesaria para la investigación
TOTAL	\$ 950	

2.13. Financiamiento

Por el autor

2.14. Esquema tentativo Introducción

Capítulo 1. Descripción de aspectos significativos del acuerdo suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector automotriz

- 1.1. Introducción
- 1.2. Partes legales del acuerdo
- 1.3. Aspectos comerciales relevantes y plazos para el sector automotriz
- 1.4. Conclusiones

Capítulo 2. Caracterización económica del sector automotriz y la relación comercial Ecuador - Alemania

- 2.1. Introducción
- 2.2. Reseña histórica del sector automotriz.
- 2.3. Actividades y subsectores de la industria automotriz
- 2.4. Aspectos tributarios del sector
- 2.5. Importaciones del Sector
- 2.6. FODA del sector automotriz
- 2.7. La 5 fuerzas de Porter
- 2.8. Las oferta exportable de vehículos alemanes
- 2.9. Las ventas de vehículos en el Ecuador
- 2.10. Análisis de series de tiempo aplicadas a la importación de vehículos de Alemania.
- 2.11. Conclusiones

Capítulo 3. Determinación de oportunidades de negocios relevantes en el sector automotor proveniente de Alemania

- 3.1. Introducción
- 3.2. Priorización de productos automotrices de acuerdo a su potencial comercial
- 3.3. Identificación de oportunidades
- 3.4. Conclusiones

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

2.15. Cronograma

Objetivo Especifico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
Establecer los alcances del acuerdo suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector automotriz.	Sistematización de información	Descripción de aspectos significativos del acuerdo suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea	5 semanas
Contar con una caracterización económica del Ecuador en el sector automotriz en función de los requerimientos de bienes existentes, así como los	Investigación documental	Caracterización económica reciente entre la relación comercial Ecuador - Alemania, para el sector automotriz	8 semanas



antecedentes y proyecciones de las relaciones económicas entre el Ecuador y Alemania en dicho sector.	UNIVERSIDAD DEL AZUAY		
Disponer de una identificación de las oportunidades de negocios más relevantes para la importación automotores provenientes de Alemania, en el contexto del acuerdo firmado con la Comunidad Europea	Proposición de resultados por medio de cuadros, tablas y gráficos	Determinación de oportunidades de negocios relevantes en el contexto del acuerdo	7 semanas
TOTAL			20 semanas

2.16. Referencias

3. Referencias

Academic, E. U. (1 de 2018). *Academic, Eiclopedia Universal*. Obtenido de <http://enciclopedia.universal.esacademic.com/12794/Arancel>

Castro, M. (2017). *Análisis comercial del sector florícola ecuatoriano y el impacto de los tratados internacionales en este sector: Periodo 2010 - 2016*. Samborondón: UESS.

EFE, A. (2017 jul 13-10). España cree que acuerdo UE-Ecuador dará confianza para eliminar los visados. *EL Comercio*. From <http://www.elcomercio.com/actualidad/espana-acuerdo-unioneuropea-ecuador-visas.html>

OMC. (21 de 12 de 2017). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio (OMC): <https://www.wto.org/indexsp.htm>

Pacheco, M. (14 de junio de 2017). 26 marcas exhibirán sus vehículos en la feria de vehículos nuevos. *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/marcas-exhibicion-vehiculos-feria-automundo.html>

PYMEs, E. O. (12 de 2017). *Eurosmes*. Obtenido de Organizaciones Territoriales de Pequeña y Mediana Empresas y sus PYMEs: <http://eurosmes.eu/es/content/programa-energ%C3%ADa-inteligente-%E2%80%93-europa-iee>

SENAE. (12 de 2017). *Aduana del Ecuador SENAE*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Senplades, S. N. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una Vida (versión preliminar)*. Quito, Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Senplades.

Vallejo, S. (2010). *Diferencia entre un Tratado de Libre Comercio, TLC y un acuerdo de Asociación Comercial AACUE*. Quito: Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.



Vicepresidencia, R. d. (2016 йил 11-11). *Vicepresidencia de la República del Ecuador*.
From <http://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

Villagomez, M. (2011). *Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. AFESE (Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano)*(56), 11-51.

Estilo utilizado: APA Edición: Sexta

3.1. Anexos

3.2. Firma de responsabilidad del Estudiante

3.3. Firma de responsabilidad del Director sugerido

Jan Esteban Oliva

3.4. Firma de responsabilidad del Docente metodólogo

JGM

3.5. Fecha de entrega

11 de enero de 2018