



Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

Trabajo final de titulación previo a la obtención del título de
Licenciada en Estudios Internacionales, mención bilingüe en
Comercio Exterior

Tema:

Plan de importación de vehículos desde China para la empresa Innovauto S.A.

Autora:

Cuesta García Nicole Yamileth

Directora:

Gabriela Bonilla

Cuenca – Ecuador

2022-2023

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mis hijas, mi esposo, mis padres y mi hermano por el apoyo incondicional brindado durante todos los años de mis estudios.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios por permitirme culminar mis estudios, gracias a cada maestro de la Universidad del Azuay que ha contribuido en mi formación académica especialmente a mi directora de proyecto Mgt. Gabriela Bonilla. Agradezco a Innovauto S.A. por permitirme realizar mi proyecto para la empresa. También, agradezco a mi familia por su apoyo incondicional.

Resumen

La presente investigación se enfocó en el desarrollo de un plan de importación de vehículos desde China hasta Ecuador. Se seleccionó a China como país de procedencia de vehículos debido a su variedad de mercadería, bajos costos y excelente calidad. INNOVAUTO S.A. ya ha importado vehículos con intermediarios y no directamente por lo cual queda el precedente que con esta investigación la empresa tendrá las herramientas para efectuarla de manera correcta. Los resultados más importantes en primer lugar parte del análisis del mercado local y de la empresa, para saber su posicionamiento teniendo en cuenta factores positivos y negativos. Luego, se seleccionó los vehículos a importar determinando sus características para el beneficio de la población. Posterior a esto, se realizó la selección del proveedor que más acorde estuvo a las necesidades de la empresa. Finalmente, se elaboró el plan de importación con el que se pudo concluir que la empresa verá verdaderos beneficios en la importación directa de solamente uno de los vehículos, esto basado en el costo final del producto chino ya en el mercado ecuatoriano.

Palabras clave: importaciones, China, vehículos, Ecuador, empresa.

Abstract

This research focused on the development of a vehicle import plan from China to Ecuador. China was selected as the country of origin of vehicles due to its variety of merchandise, low costs, and excellent quality. INNOVAUTO S.A. has already imported vehicles with intermediaries and not directly, so there is the precedent that with this investigation the company will have the tools to carry it out correctly. The most important results first start from the analysis of the local market and the company, to know its positioning considering positive and negative factors. Then, the vehicles to be imported were selected determining their characteristics for the benefit of the population. After this, the selection of the supplier that was most in line with the needs of the company was made. Finally, the import plan was elaborated with which it could be concluded that the company will see real benefits in the direct import of only one of the vehicles, this based on the final cost of the Chinese product already in the Ecuadorian market.

Keywords: imports, China, vehicles, Ecuador, company.

INDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|-----|
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTO | iii |
| Resumen | iv |
| Abstract..... | v |
| Introducción..... | 1 |
| Capítulo I..... | 3 |
| Análisis de la Empresa y Sector Automotriz en la Ciudad de Machala-Ecuador..... | 3 |
| 1. Introducción | 3 |
| 1.1 Marco Teórico | 3 |
| 1.1.1 Concepto de Comercio Exterior | 4 |
| 1.1.2 Las principales teorías del Comercio (3 0 4 teorías) | 4 |
| 1.1.2.1 Ventaja Absoluta..... | 5 |
| 1.1.2.2 Ventaja comparativa | 5 |
| 1.1.2.3 Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional | 6 |
| 1.1.3 Concepto de exportaciones e importaciones | 7 |
| 1.1.4 Importancia del Comercio Exterior..... | 8 |
| 1.1.5 Beneficio de las importaciones para un país | 8 |
| 1.2 Análisis de la empresa y sector automotriz en la ciudad de Machala-Ecuador . | 9 |
| 1.2.1 Análisis del sector automotriz en el Ecuador | 9 |
| 1.2.1.1 Historia de la industria automotriz nacional | 9 |
| 1.2.1.2 Plantas de ensamblaje y producción nacional | 10 |
| 1.2.1.3 Marcas de vehículos más vendidas en el país | 11 |
| 1.2.1.4 Importación de vehículos al país..... | 12 |
| 1.2.1.5 Cuotas importación | 12 |
| 1.2.1.6 Vehículos importados por año en Ecuador..... | 14 |
| 1.2.2 Análisis automotriz ciudad de Machala | 15 |
| 1.3 Análisis de la empresa Innovauto S.A..... | 15 |
| 1.3.1 Reseña Histórica de la empresa..... | 15 |
| 1.4 Ambiente Organizacional | 17 |
| 1.4.1 Productos y servicios | 17 |
| 1.4.2 Cultura organizacional | 18 |
| 1.4.3 Propósitos: Misión, visión, valores. | 19 |
| 1.4.4 Recursos humanos..... | 20 |

| | | |
|---|---|----|
| 1.4.5 | Estructura Organizacional | 21 |
| 1.5 | Relaciones Organizacionales | 21 |
| 1.5.1 | Posicionamiento de mercado | 22 |
| 1.5.2 | Matriz FODA..... | 23 |
| 1.5.3 | 5 Fuerzas de Porter basada en el posicionamiento de Innovauto en el mercado | 24 |
| 1.5.3.1 | Entrada potencial de nuevos competidores | 25 |
| 1.5.3.2 | Rivalidad entre empresas competidoras | 25 |
| 1.5.3.3 | Desarrollo de productos sustitutivos | 25 |
| 1.5.3.4 | Poder de negociación de los proveedores | 25 |
| 1.5.3.5 | Poder de negociación de los compradores | 25 |
| 1.5.4 | Relaciones y alianzas estratégicas..... | 26 |
| 1.6 | Desafíos Organizacionales | 26 |
| 1.6.1 | Ambiente Competitivo | 27 |
| 1.6.2 | Posición Competitiva | 27 |
| 1.6.3 | Ventajas Competitivas frente a los competidores..... | 27 |
| 1.6.4 | Desafíos estratégicos | 28 |
| Capítulo 2 | | 30 |
| Estudio y Análisis Comparativo de Productos y Proveedores | | 30 |
| 2.1 | Introducción:..... | 30 |
| 2.2 | Automóviles Chinos..... | 30 |
| 2.3 | Demanda ecuatoriana en el sector automotriz | 32 |
| 2.3.1 | Importación de vehículos chinos por la empresa Innovauto S.A..... | 33 |
| 2.4 | Automóviles chinos a importar | 34 |
| 2.4.1 | Descripción del producto | 35 |
| 2.4.1.1 | Características | 36 |
| 2.4.1.2 | Precio..... | 39 |
| 2.5 | Análisis comparativo de automóviles chinos..... | 40 |
| 2.5.1 | Elección de proveedor de autos chinos para la empresa INNOVAUTO SA.. | 41 |
| 2.6 | Análisis comparativo de los proveedores | 42 |
| 2.6.1 | Trayectoria del proveedor..... | 43 |
| 2.6.2 | Prestigio de la empresa..... | 43 |
| 2.6.3 | Precios | 44 |
| 2.6.4 | Modelos..... | 45 |
| 2.6.5 | Formas de pago | 45 |
| 2.6.6 | Ubicación | 46 |

| | |
|---|----|
| 2.6.7 Experiencia en ventas internacionales..... | 46 |
| 2.6.8 Transporte desde cada ubicación..... | 47 |
| 2.6.9 Ventajas y desventajas de cada opción..... | 47 |
| 2.7 Elección del proveedor..... | 48 |
| Capítulo 3..... | 51 |
| 3.1 Cupo de importación de vehículos al Ecuador..... | 51 |
| 3.2 Requisitos para importar vehículos..... | 53 |
| 3.2.1 Registrarse en el ECUAPASS:..... | 54 |
| 3.2.1.1 Obtener el Registro de importador..... | 54 |
| 3.2.1.2 Aprobación de la licencia para importación..... | 54 |
| 3.2.2 Obtención de licencia de importación..... | 55 |
| 3.2.3 Formularios de solicitud para importación de vehículos..... | 55 |
| 3.2.4 Desaduanización:..... | 56 |
| 3.3 Regímenes de importación..... | 57 |
| 3.3.1 Importación para el consumo (Régimen 10):..... | 57 |
| 3.4 Clasificación arancelaria del producto..... | 57 |
| 3.5 Políticas comerciales..... | 59 |
| 3.5.1. Ecuador..... | 59 |
| 3.5.2. China..... | 63 |
| 3.5.3. Acuerdos comerciales..... | 66 |
| 3.6. Procedimiento comercial previo a la importación..... | 68 |
| 3.6.1 Cotización del proveedor- Proform Invoice..... | 68 |
| 3.6.2 Especificaciones técnicas del producto..... | 69 |
| 3.6.3 Cotización naviera..... | 70 |
| 3.6.4. Cotización seguro..... | 72 |
| 3.7 Cálculo de los tributos a la importación..... | 72 |
| 3.8 Contrato de adquisición- Sales Contract..... | 79 |
| 3.9 Bill of Loading- BL..... | 79 |
| 3.10 Plan de negociación con el proveedor seleccionado..... | 80 |
| 3.10.1 Términos de negociación INCOTERMS..... | 81 |
| 3.11 Medio de pago internacional..... | 81 |
| 3.12 Medio de transporte internacional..... | 81 |
| Conclusiones Finales..... | 84 |
| Recomendaciones finales..... | 86 |
| Bibliografía..... | 88 |

Índice de Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1:..... | 21 |
| <i>Estructura organizacional</i> | 21 |
| Gráfico 2:..... | 23 |
| <i>Matriz FODA</i> | 23 |
| Gráfico 3:..... | 40 |
| <i>Número de carros vendidos en Ecuador por marcas chinas desde el año 2015 al año 2018.</i> | 41 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 | 14 |
| <i>Restricción cuantitativa anual de importación para vehículos</i> | 14 |
| Tabla 2: | 35 |
| <i>Descripción de productos</i> | 35 |
| Tabla 3: | 36 |
| <i>Características de los vehículos</i> | 36 |
| Tabla 4 | 39 |
| <i>Descripción de cada producto</i> | 39 |
| Tabla 5: | 43 |
| <i>Proveedores Chinos</i> | 43 |
| Tabla 6: | 44 |
| <i>Comparación de precios proveedores</i> | 44 |
| Tabla 7: | 45 |
| <i>Modelos de vehículos por proveedor</i> | 45 |
| Tabla 8 | 48 |
| <i>Análisis comparativo de los proveedores</i> | 48 |
| Tabla 9 | 58 |
| <i>Partida arancelaria</i> | 58 |
| Tabla 10 | 73 |
| <i>Código de tributos</i> | 73 |
| Tabla 11 | 75 |
| <i>Cálculo de tributos de modelo HFC 1035 doble cabina</i> | 75 |
| Tabla 12 | 76 |
| <i>Cálculo de tributos de modelo HFC 1035</i> | 76 |
| Tabla 13 | 77 |
| <i>Cálculo de tributos de modelo HFC 1040</i> | 77 |

Índice de Imágenes

| | |
|-----------------------|----|
| Imagen 1: | 19 |
| <i>Logo 1</i> : | 19 |

Índice de Anexos

| | |
|---|-----|
| Anexos:..... | 99 |
| ANEXO 1 | 99 |
| PARTIDA ARANCELARIA..... | 99 |
| ANEXO 2 | 102 |
| TRIBUTOS DE ACUERDO CON LA PARTIDA ARANCELARIA 8704219099 . | 102 |

Introducción

El presente estudio tiene como finalidad la elaboración de un plan de importación para vehículos procedentes de China hasta Ecuador, donde se considerará, el estudio del mercado nacional y la posición que tienen los vehículos chinos en el mercado ecuatoriano, además de conocer la realidad de la empresa teniendo en cuenta sus antecedentes, sus fortalezas y su capacidad actual para llevar a cabo este plan. Es importante destacar que China se ha convertido en el mayor productor de automóviles en el mundo a partir de 2009, con alrededor de 14 millones de vehículos vendidos en varios países del mundo (Auto Magazine, 2020).

Siguiendo con esta sucesión en el tiempo, la industria automotriz china continuó expandiéndose desde el año 2010, llegando a consolidarse a partir del año 2015 en Ecuador, ya que incluye en sus productos gran desarrollo tecnológico, asequibilidad, competitividad, con enfoque en varios segmentos y grupos de mercados, esto ha creado una situación de competencia sin precedentes para todo el mercado nacional.

Referirse a la creciente demanda de vehículos chinos en el país tiene que ver con varias características relacionadas con su rendimiento y sus bajos precios en comparación con las marcas tradicionales. Según reporta la cámara de comercio ecuatoriana, la comercialización de estos vehículos pasó del 15% al 22% en los últimos años, con un promedio estimado de 23.000 unidades que fueron entregadas en 2021.

Remontándose en el tiempo, en el año 2019 la demanda aumentó en relación a la venta de marcas tradicionales. Sobre este escenario el Ecuador se continúa planteando la introducción de vehículos chinos por sobre las demás marcas tradicionales, sobre todo por la ventaja que se tiene en cuanto al precio, siendo este un factor llamativo para los compradores, lo que a su vez les ha dado una mayor competitividad en el mercado y que

también ha llevado al mercado automotriz a dinamizar sus economías para adaptarse a las ventajas que ofrecen estos productos, como precio, garantía, accesibilidad y tecnología. Por ende, este estudio busca elaborar un plan de importación de vehículos con procedencia China para la empresa Innovauto S.A. de la ciudad de Machala-Ecuador.

Capítulo I

Análisis de la Empresa y Sector Automotriz en la Ciudad de Machala-Ecuador

1. Introducción

El comercio exterior ha sido a lo largo del tiempo una importante fuerza motora para el desarrollo de los países. Este permite, por un lado, expandir los mercados y cartera de consumidores para nuestros productos nacionales, y por otro lado, contar en nuestro territorio con una gran variedad de opciones de productos que contribuyen al crecimiento productivo de nuestro país así como presentan una importante competencia que impulsa a nuestras industrias a siempre buscar la mejoría y excelencia.

El sector automotriz en el país se ha caracterizado por su dinamismo en la comercialización de modelos que vayan mejorando e innovando los que ya existen. De hecho, hablar acerca de innovación tiene temas puntuales como mejora de precios, sustitución de marcas etc. Este sector que en su mayor parte únicamente se dedica a la comercialización de vehículos de distinta gama, trata de no solamente basarse en la rentabilidad empresarial sino también brindar oportunidades laborales y generación de empleos que en su mayoría son los de la línea de ensamblaje de vehículos, al igual que los vendedores dentro de las concesionarias así los conductores de reparto que se encargan de la logística de productos a nivel nacional.

En la ciudad de Machala sin embargo está en auge y crecimiento pues las concesionarias van en aumento, ya que ofrecen diversas promociones y marcas de acuerdo a la necesidad de cada cliente. Para este punto también será importante analizar las tendencias del mercado, la calidad ofrecida en los productos y el nuevo nicho de mercado que está creciendo en esta ciudad.

1.1 Marco Teórico

1.1.1 Concepto de Comercio Exterior

Etimológicamente comercio exterior se deriva del latín *commercium*, que significa comercio. Este se origina del sustantivo *merx* o *mercis* que significa mercancía y finalmente del sufijo *com* que significa reunión. En términos generales el comercio se define como actividades en las que los bienes se venden o se compran para revenderlos o utilizarlos (Torres & Flores, 2015).

La palabra exterior se deriva del latín *extertus* que quiere decir afuera, esta palabra está conformada por *ex* que significa fuera de; el sufijo *ter* que indica pertenecer a un miembro par. Teniendo en cuenta estas definiciones el comercio exterior es definido como una negociación donde se da la venta, compra, intercambio de bienes y servicios fuera de su mercado natural (Torres & Flores, 2015).

El comercio exterior es un conjunto de transacciones comerciales para la compra y venta de un producto. Mediante este las divisas pueden ingresar por medio de exportaciones cubriendo demandas específicas que puedan surgir dentro de un mercado, para que esto se lleve a cabo es importante señalar la necesidad de acuerdos y convenios de cooperación que faciliten todas las transacciones previstas destinadas al beneficio de una organización o un país (Torres & Flores, 2015).

El término comercio exterior abarca una visión a nivel internacional mediante el uso de divisas; las regulaciones que intervienen para que las organizaciones sean las más beneficiadas, deberán ser idóneas para ambas partes durante el intercambio de productos en nuevos países, mejorando sus ingresos ya que ahora están interviniendo dentro de mercados extranjeros (Ballesteros, 1998).

1.1.2 Las principales teorías del Comercio (3 0 4 teorías)

Entre las principales teorías de comercio se presentan tres: ventaja absoluta, ventaja comparativa y la teoría Pura y Monetaria del Comercio Exterior.

1.1.2.1 Ventaja Absoluta

Adam Smith (1776), menciona la capacidad productiva de cada país, partiendo así con su teoría. Esta indica que gracias a la especialización en producción, ciertas producciones serán más eficientes que otras, habrá ciertos productos que se logren obtener con menos recursos y serán de mayor calidad.

Además, esta teoría indica que países distintos producen los mismos bienes, pero pueden competir en producción, unos países poseen más experiencia, por lo que podrán producir ciertas cosas a un menor precio y con mejor calidad. Esta teoría explica que gracias al comercio, los países pueden enfocarse solamente en producciones en las que son más eficientes, ya que aquellos productos que no producen eficientemente podrán ser importados de otros países (Daniels et al., 2013).

Falencias de esta teoría (Rozas, 2016):

- Se basa en el modelo 2x2 ya que son dos países y dos bienes.
- Supone que existe movilidad libre en producción dentro de cada país.
- Supone que la producción es fija.
- No toma en cuenta el gasto logístico.
- No considera que los recursos naturales son limitados.

1.1.2.2 Ventaja comparativa

En esta teoría se prueba la validez de la llamada ventaja absoluta ante la versión de la ventaja comparativa y además la profundiza. David Ricardo indica que existen países más eficientes, produciendo inclusive mayor cantidad que sus propios recursos,

estos países tendrán que considerar el costo de su oportunidad al producir sus bienes para hacerlo de manera más eficiente (Rozas, 2016).

La ventaja comparativa indica que un mismo país puede ser eficiente en la producción de diferentes bienes. En otras palabras, un país gana si destina sus recursos a aquellos productos cuya producción le genera mayor rentabilidad a menor costo (Daniels et al., 2013).

Un ejemplo válido es el de Costa Rica y Estados Unidos que tienen una ventaja absoluta en café y trigo respectivamente dadas sus condiciones climáticas. Pero EE. UU. tiene ventaja comparativa sobre el trigo contra Costa Rica porque pueden producir más y a su vez aminorar costos. Aquí se centra bastante en el costo de producción, ya que siempre se intenta que sea menor y si por alguna razón en otro lugar lo hacen más barato, deberá primar su nivel de productividad (Daniels et al., 2013).

1.1.2.3 Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional

Esta teoría indica que el comercio exterior está compuesto por dos grandes campos de estudio. El primero es la teoría pura y la segunda es la monetaria. La primera se aplica sobre el intercambio nacional e internacional, donde el enfoque positivo, tiene que explicar y sobre todo predecir ciertos acontecimientos para responder interrogantes como ¿a qué está sujeto la importación o exportación de determinado producto?, ¿cuál es el valor total de intercambio de cada transacción? Todas estas preguntas están sujetas al contexto donde se las aplique ya que en cada país el comercio exterior es diferente (Torres, 1972).

Por otro lado, tenemos el análisis de bienestar, el cual busca los efectos que se verán sobre la demanda en un intercambio real en determinado país, lo que hace que se deba preguntar ¿existen algunas ventajas del comercio internacional para este país?, ¿la

tasa de desarrollo económico en el comercio internacional aumenta o disminuye? Para estas interrogantes se tiene que tener un buen planteamiento teórico y una buena investigación de hechos para saber qué medidas deberán ser aplicadas (Torres, 1972).

1.1.3 Concepto de exportaciones e importaciones

La exportación en términos de economía está relacionada con el envío de productos o servicios fuera de su país de origen o de su territorio nacional para ser utilizados en un país extranjero. Debido a su importancia es esencial para el crecimiento de cualquier nación. (Montes de Oca, 2015).

Por lo general la institución gubernamental que se encarga de los trámites de exportación es la aduana, ya que esta controla la entrada y salida de productos desde y hacia el exterior. La palabra exportación surge del latín *exportatio* que significa enviar distintos productos, esta actividad se hace para generar así un impacto positivo en la economía del país emisor (Montes de Oca, 2015).

Por otro lado, el término importación hace referencia al conjunto de bienes y servicios que un país compra del extranjero para usarlos en su territorio derivados de una necesidad específica. A su vez, tendrán también el objetivo de adquirir productos que no se encuentran en sus países o en el caso de que sí existan sean distintos en precio o categoría volviéndoles superiores en este nuevo mercado (Kiziryan, 2015).

Toda importación sin distinción del país por lo general siempre estará sujeta a barreras económicas, por esta razón muchos países tienen convenios que otorgan ventajas mutuas y crecimiento paulatino, brindando así mayor capacidad de crecimiento a los países participantes, ya que su economía va mejorando y más aún si la calidad de productos que se importan es superior a los que ya existen dentro del mercado (Kiziryan, 2015).

1.1.4 Importancia del Comercio Exterior

En gran medida el comercio exterior ayuda a la economía de todos los países ya que otorga plazas de empleo y la oferta de productos y servicios aumentan. Una motivación para incursionar en el comercio exterior surge por un lado, sobre el uso del exceso de producción de ciertos productos y por otro lado, acerca de cómo abastecer la falta de ciertos productos que no se producen en el país. La firma de acuerdos comunes bilaterales e internacionales fomenta la expansión de empresas para tener una mayor capacidad financiera ya que su oferta y demanda aumentará (Páez, 2020).

Los países que necesitan para su crecimiento distintos bienes o servicios acuden a otros para satisfacer y suplir estas necesidades. Todas estas necesidades en conjunto dan origen al comercio internacional, es por esto que el comercio exterior brinda la oportunidad a los países de reducir sus limitaciones en sus insumos materiales, y también en materias primas para que su población tenga a su disposición diferentes opciones de un mismo producto (Páez, 2020).

1.1.5 Beneficio de las importaciones para un país

Tomando como marco de referencia al Ecuador se puede indicar que la producción nacional resulta en gran parte de las actividades de sectores primarios como: ganadería, agricultura, pesca, minería, pero estas no logran satisfacer la demanda de los consumidores, por lo cual se requiere importar otro tipo de productos para suplir las necesidades de estos. Ciertos bienes importados son competencia directa de otros iguales o similares que se producen dentro del Ecuador, por esta razón las importaciones deberán ser controladas, mediante aranceles para evitar que la economía nacional no se vea muy afectada (Luna, 2022).

El beneficio de importar para el Ecuador surge de lo dicho anteriormente, no se debe dar barrera libre para una competencia desmesurada esto con el objetivo de otorgar ayudas para la producción nacional. Importar también trae la facilidad de poder acceder a mayor cantidad de productos, lo que es sinónimo de bienestar en la población. Gracias a las importaciones en el sector industrial las empresas tienen la posibilidad de aumentar su tecnología y maquinaria, lo que se transforma en más capacidad productiva (Fanjul, 2019).

1.2 Análisis de la empresa y sector automotriz en la ciudad de Machala-Ecuador

1.2.1 Análisis del sector automotriz en el Ecuador

1.2.1.1 Historia de la industria automotriz nacional

Esta historia comienza a desarrollarse en los años 50's, todo el comercio latinoamericano se empezó a dirigir hacia el fomento industrial, todos los países buscaban hacer crecer a su economía dando un valor agregado y fuerte a su producción nacional, el cual buscaba que los mismos países latinoamericanos produzcan sus propios bienes para reducir índices de importación.

En el país en concreto la industria automotriz creció a partir de los años 50 con la fabricación de asientos, carrocerías y varias partes y piezas. En la década de los 60 con la ley de fomento industrial, se acrecentó la producción de repuestos con el fin de satisfacer la demanda de varias marcas de vehículos que ya existían en el país (Calero, 2004)

En 1973 comenzó el ensamble de vehículos nacionales con 144 unidades producidas siendo solamente un modelo llamado "Andino" el cual fue fabricado por la empresa AYMESA hasta el año de 1980. Acotando a esto en la década de los 70's, la

producción de vehículos ensamblados en el país fue de 5.000 unidades. En esta misma década, la comisión del grupo andino aprueba el programa de Industria Automotriz en la decisión No.120 a partir de la cual se trata de incentivar la industria automotriz del Ecuador teniendo buenos niveles de eficiencia, con buena tecnología y así ayudar a la economía del país (CINAE, 2013).

Avanzando en el tiempo en el país se implementó el “Plan de Vehículo Popular” el cual se enfocó al ensamblaje de vehículos de marca Fiat Uno y Suzuki Forsa, este tuvo un incremento del 54% llegando al ensamblaje 7.846 vehículos en el año 1987 a 12.127 en el año 1988; si bien son índices altos en ese entonces la inflación del país era de 85% lo que perjudicaba en cierta medida este aumento (Orozco, 2009).

Para el año de 1993 se firmó un convenio de complementación del sector automotriz que ayudaba al ensamblaje de vehículos con aranceles externos aplicado a toda importación, tanto a Ecuador como Colombia y Venezuela, lo firmaron y dio paso a un crecimiento en su comercio y de la industria latinoamericana (Cabrera, 2009)

1.2.1.2 Plantas de ensamblaje y producción nacional

La primera planta que dio paso a la producción nacional fue Autos y Maquinarias del Ecuador S.A. (AYMESA) en el año 1973, seguido de OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A. en el año de 1975, el cual se mantiene como la empresa líder en la producción de unidades. En el año de 1976 se estableció Manufacturas Armadurías y Repuestos de Ecuador (Arias, 2017).

Según Hidrobo (2004) para el año 1994 dicho sector creció un 22,5%, considerándolo así un buen año, pero para la crisis del año de 1998 y 1999 decreció en 6,7% y -63,35%. En el año 2000, comenzó un proceso de recuperación estableciéndose

en un 34%, creciendo igualmente con 43% en el 2001 y un 8% en el 2002, evidenciando una estabilidad y solidez en ese entonces.

La época de la dolarización fue positiva ya que trajo consigo una reducción en tasas de interés, lo que ayudó a la reactivación del sector automotriz, incluso con una demanda fuerte en el año de 1999 además de un desabastecimiento en el año 2000. Entre otros puntos la dolarización contribuyó a otorgar gran seguridad financiera, pero se vio afectada con la idea de que los consumidores no querían arriesgarse a adquirir un vehículo con esta moneda, para este problema en el año 2002 las tasas de crédito no sobrepasaron el 18% y plazos cómodos de 36 meses, dando como resultado el ensamblaje y producción de 21.860 unidades (Hidrobo, 2004).

En el tema concreto de producción nacional de vehículos, se consolidó con 3.092 de unidades, que fueron motivadas por la restricción de importación de vehículos al país. Hasta el año de 1987, la producción se ubicó cerca de las 5.000 ventas, para el año siguiente, teniendo un panorama positivo en el país se produjeron 12.127 unidades y así creció para el siguiente año en 15.249, lo que indico un margen del 54% y 26% respectivamente (Arias, 2017).

1.2.1.3 Marcas de vehículos más vendidas en el país

Según la AEADE (2021) las empresas automotoras que más vendieron en el país fueron Kia, Chevrolet y Hyundai, estos indican que en noviembre de 2021 la marca Chevrolet vendió alrededor de 37.614 unidades, luego Kia con 7.047 y Hyundai con 5.344, abarcando gran parte del mercado nacional. En igual recuento, pero en el año de 2020 la marca Chevrolet sigue siendo líderes en ventas con un 42% seguido de Kia y Hyundai.

El vehículo que mayor índice de matriculación tiene en el país es la marca Chevrolet en todos sus tipos de automotores. De acuerdo con esto el 44% son vehículos livianos, el 32.7% tipo Jeep, el 36,8% camionetas y el 30% camiones, dando como resultado a esta marca como la líder y de mayor preferencia nacional (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE, 2018).

1.2.1.4 Importación de vehículos al país

Los requisitos que el país pide a las empresas que desean importar vehículos al país son los siguientes (Elyex, 2022)

- El vehículo necesariamente tendrá que ser nuevo y su año de importación corresponda con su año de modelo.
- Seguro de transporte
- Tramite de nacionalización con aduana
- Factura de la compra
- Packing List
- Documento único de embarque
- Póliza de aduana
- Cada vehículo deberá contar con número de VIN
- Número de motor individual
- Color de vehículo importado

1.2.1.5 Cuotas importación

De acuerdo con datos proporcionados por el comité de comercio exterior en su resolución 66 establece cuotas de importación enfocada a 40 empresas que se dedican a la venta de vehículos en el país. Dependiendo de la subpartida se tendrá un monto anual en dólares y el número de unidades permitidas; el mismo que no se podrá exceder. En

esta misma resolución en el artículo 3 indica que ya están establecidos las cuotas de importación y que en el caso de no rebasarlas no podrá ser transferida a un tercero (Comité de Comercio Exterior, 2021).

De igual forma en la resolución 51 de esta misma entidad en sus artículos 1 y 7 habla sobre los requisitos de importación, pero aquí no se detallan las cuotas, sin embargo, menciona que no existe límite en cuanto a las importaciones de vehículos al país, solamente tener en cuenta que deberán ser vehículos nuevos, cumplir con los impuestos que necesitan para dicha importación. El artículo 3 habla acerca de la libre importación de vehículos livianos y pesados al territorio nacional, pero se tendrán en cuenta las cuotas mencionadas en el punto anterior, todas las empresas estarán sujetas a las cuotas impuestas dependiendo el tipo de vehículos que se pretenda importar (Comité de Comercio Exterior, 2021).

A continuación, se detallan las empresas más relevantes que tienen limitaciones en cuotas sobre la importación:

Tabla 1*Restricción cuantitativa anual de importación para vehículos*

| RUC | Consignatario | Partida Arancelaria | Cuota Anual en Dólares | Cuota Anual en Unidades |
|---------------|---|---------------------|------------------------|-------------------------|
| 1791739205001 | AEKIA S:A | 8703229090 | 13,725,741.40 | 2,412 |
| | | 8703229090 | 16,213,516.90 | 1,674 |
| | | 8703241090 | 192,577.70 | 9 |
| | | 8703249090 | 883, 137.50 | 55 |
| | | 8703319090 | 8,302.00 | 1 |
| | | 8703329090 | 2,130,240.00 | 210 |
| | | 8703339090 | 86,800.00 | 4 |
| | | 8703339090 | 41,048.00 | 2 |
| 1791739205001 | ALMACENES JUAN ELURICIA. LTDA | 8704211090 | 69,048.00 | 7 |
| | | 8703210090 | 266,433.30 | 71 |
| 1790360741001 | ALVAREZ BARBA S.A. | 8703241090 | 31,780.00 | 1 |
| | | 8703231090 | 68,625.12 | 2 |
| | | 8703239090 | 640,899.67 | 24 |
| | | 8703241090 | 82,971.00 | 2 |
| | | 8703249090 | 61,935.30 | 1 |
| | | 8703900091 | 9,857,208.36 | 134 |
| | | 8703210090 | 506,834.02 | 107 |
| 1890010705001 | AMBACAR CIA. LTDA. | 8703221090 | 524,835.85 | 85 |
| | | 8703229090 | 294,249.76 | 50 |
| | | 8703231090 | 241,011.69 | 28 |
| | | 8703239090 | 1,060,627.34 | 106 |
| | | 8703329090 | 59,009.72 | 5 |
| | | 8703339090 | 84,240.80 | 7 |
| | | 8703900091 | 1,305,594.33 | 27 |
| | | 8704211090 | 1,620,369.73 | 171 |
| | | 8704311090 | 1,137,223.36 | 167 |
| | | 8703239090 | 342,612.90 | 35 |
| 1790294757001 | AUTOMOTORES DE FRANCIA COMPAÑIA ANONIMA | 8703239090 | 701,512.70 | 51 |
| | | 8703329090 | 104,647.90 | 7 |

Fuente: (Comite de Comercio Exterior, 2021)

1.2.1.6 Vehículos importados por año en Ecuador

Según la AEADE (2020) en los últimos 15 años, el número de vehículos traídos al Ecuador llegaron a un tope de importación de 139,893 unidades, pero en el año 2017 se presentó un pico más alto con un 56% más que el 2016, pero en el año 2015 hubo una debacle del 32% en importaciones con respecto al año 2014. Concretamente en el año 2019 es donde más importaciones se registraron con un número de 144.624 vehículos importados, vendiendo un promedio de 11.032 en un lapso de un mes.

En el año 2014, en el mercado ecuatoriano los vehículos chinos ocuparon un porcentaje del 5,2% del total de importaciones, algo que en contraste con el 2019 su participación mejoró a un 20% del global de ventas nacionales que también se da en países como México, Colombia, Unión Europea donde la cuota de mercado se mantuvo en 14,7%, 8,95 y 6,2% respectivamente (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE, 2018).

1.2.2 Análisis automotriz ciudad de Machala

Concretamente en la ciudad de Machala al igual que en todo el país el número de vehículos vendidos por las concesionarias ha ido en aumento, sobre todo en camiones y autos, enfocados en su mayor parte para la familia y en negocios; de cierta forma se mantiene la tendencia de las marcas vendidas como se mostrará a continuación.

En la ciudad de Machala, Chevrolet abarca el 48% del mercado, seguido de Kia con un 15%, Hyundai con un 7%, Toyota; Great Wall y Mazda con un 5%, en últimos lugares se encuentra Ford, Renault y Nissan con un 4%, lo que indica que Chevrolet sigue siendo líder en ventas nacionales (Cárdenas, 2017)

De acuerdo con Cárdenas (2017) hablando del tema de concesionarias en la ciudad de Machala, Emaulme es la concesionaria que más abarca clientes dentro del mercado de la ciudad de Machala con un porcentaje del 25,59%, con marcas vendidas como Chevrolet, como ya se vio antes. En el segundo lugar se encuentra Oro Auto con un 23,76% que a su vez venden marcas como Kia y Hyundai. En tercer lugar, encontramos a Importadora Tomebamba con un porcentaje del 13,32%, luego está ubicado Kia Motors con un 11,49% y Renault con un 7,57% del total de mercado.

1.3 Análisis de la empresa Innovauto S.A

1.3.1 Reseña Histórica de la empresa

Innovauto S.A. se constituyó en la ciudad de Machala capital de la provincia de El Oro, Republica del Ecuador, el 17 de diciembre del año 2007 ante el Abg. Zambrano Larrea notario sexto del cantón Machala. Los socios principales son: Ing. Freddy Cuesta Tobar y el Dr. Víctor Chica Toral. Se constituyó la empresa con un capital de \$800. La escritura se la registra el 3 de enero del 2008 en la notaría sexta del Abg., Luis Zambrano

para luego inscribirla en el Registro Mercantil del cantón Machala el 7 de enero del 2008; por lo que la compañía comienza a tener vida jurídica una vez que se registra en el Registro Mercantil; en lo cual, así mismo, en los documentos del Servicio de Rentas Internas consta el inicio de las actividades de la empresa en la ciudad de Machala en enero 7 del 2008.

La empresa Innovauto S.A. se registró en la superintendencia de compañías el 28 de diciembre del 2007.

Las actividades principales de la empresa, según el objeto que reposa en las escrituras son:

1. Importa, exportar y comercializar vehículos nuevos y usados de todos los modelos, marcas y cilindrajes; así como sus repuestos tales como: motores de arranque, alternadores, empaques, rines, caja de cambio, aires acondicionados, aros, neumáticos, baterías.
2. Importar y comercializar toda clase de maquinaria agrícola, agropecuarias, agrarias, equipos camioneros, motores fuera de borda, estacionarios y para todo tipo de industria, sus repuestos y accesorios.
3. Importación de maquinaria pesada.
4. Importación y comercialización de todo tipo de marca y cilindraje de motores en general y sus repuestos y accesorios.

El 19 de octubre del 2010 la empresa realizó una ampliación del objeto social y la consiguiente reforma del estatuto social de la compañía denominada Innovauto S.A consta en las escrituras; para la comercialización de vehículos eléctricos e híbridos, dando un soporte mayor a los clientes otorgando una cartera de productos más variado.

Por otro lado, conforme la empresa ha ido evolucionando se han aliado con proveedores que ofrecen vehículos livianos, pesados y extrapesados. En el año 2013 el representante legal de la empresa Innovauto S.A., Ing. Freddy Cuesta, realizó viajes a China para buscar marcas nuevas y así poder introducirlas en el mercado ecuatoriano; posteriormente se realizó una importación, por medio de intermediarios, de marcas nuevas al mercado ecuatoriano; con estas nuevas marcas se pretendía además posicionarse en el mercado de la provincia del Oro, brindando facilidades de pago y logrando obtener más capacidad de clientes, con miras al crecimiento potencial de la empresa.

1.4 Ambiente Organizacional

El ambiente organizacional es muy importante para la empresa Innovauto S.A. ya que, para adquirir resultados positivos en las ventas de las mercancías, los trabajadores deben de estar motivados y satisfechos en su área de trabajo.

Innovauto S.A, cuyo socio principal y representante legal el Ing. Freddy Cuesta Tobar, cuenta con una experiencia y trayectoria de más de 30 años en el sector automotriz, por lo que ha ganado varios clientes que confían en su trabajo siendo el mejor respaldo para su inversión, por ende, conoce el comportamiento del mercado en donde actúa y el perfil de su cliente. Esto ha hecho de que la empresa INNOVAUTO S.A. cuenta con un respaldo total y confianza por parte de sus proveedores o a los que se los denomina socios comerciales.

1.4.1 Productos y servicios

Entre los productos y servicios que se ha otorgado, como dice el objeto de la compañía y SRI, es la comercialización de vehículos.

Innovauto S.A. se inició con la comercialización de multimarca. La empresa ha vendido marcas como: Nissan, Renault, Mitsubishi, Hyundai, Kia, etc. A partir de abril del 2008 Innovauto se dedicó principalmente a la comercialización de línea pesada que son los camiones livianos, medianos y extrapesados, venta de repuestos de multimarca, venta de lubricantes, aceites, aditivos de las marcas que se comercializa en el Ecuador.

Los productos que ofrece la empresa Innovauto S.A. se complementa con un servicio de mecánica automotriz. La empresa ofrece los servicios de mecánica correctiva que es cuando se debe reparar alguna pieza del vehículo y también mecánica preventiva que es cuando son cambios de aceite o mantenimiento del vehículo.

1.4.2 Cultura organizacional

La cultura organizacional de la empresa Innovauto S.A, es uno de los pilares fundamentales para ser una empresa competitiva y entrar a nuevos mercados en donde se requiere el compromiso, la colaboración y la entrega de todo el personal para la consecución de los objetivos. Para ello se destaca lo siguiente:

- Trabajo en Equipo. - Formando grupos o equipos de trabajo, los colaboradores pueden interrelacionarse, intercambiando experiencias y conocimientos para el desarrollo normal en las diferentes funciones encomendadas y así el trabajo se haga más fácil para ellos.
- Responsabilidad. - Los trabajadores, al culminar con sus obligaciones laborales, se acatarán cada uno a sus responsabilidades personales, hasta el día siguiente que se reintegren. Es importante que el personal sepa que está sujeto a las políticas de comportamiento dentro y fuera de la empresa.

Innovauto S.A. busca las necesidades del personal para satisfacerlas lo más rápido posible; de esta forma se ha logrado suplir demandas de enfermedades que requieran atención médica, imprevistos en la parte personal que necesite que el trabajador necesite ausentarse ya sea por problema de salud o accidente grave de un familiar cercano, todos los beneficios de ley para ellos; todo esto para que se sientan motivados en su centro laboral y así los clientes queden satisfechos por el servicio brindado.

1.4.3 Propósitos: Misión, visión, valores.

Propósitos:

Misión: Entregar un servicio innovador y con excelente calidad en la comercialización de vehículos y sus partes, satisfaciendo al máximo las necesidades de los clientes para generar así, la mejor experiencia de compra; lo que nos permitirá tener rentabilidad en nuestro negocio y por ende un futuro prometedor. A la vez, mantener cordialidad y buenas relaciones comerciales con sus proveedores ya que son parte fundamental de su actividad y empresa.

Valores: Los valores que adopta la empresa será parte fundamental para el cumplimiento de su misión y estarán basados en el significado de su logo.

Imagen 1:

Logo 1:



- Curva Izquierda. - (Color Azul) Representa la experiencia con que cuenta el personal en los diferentes puestos de trabajo para dirigir de la mejor manera el negocio de la empresa y cumplir sus objetivos deseados; la misma que

se apoya en dos pilares fundamentales: seriedad y transparencia en su accionar, lo que dará como resultado la confianza y respaldo de sus clientes.

- Curva Derecha. - (Color Gris Metalizado) representa el servicio al cliente, brindando un servicio oportuno y garantizado, alcanzando la excelencia y la más alta calidad.
- El ícono central. - (Color Gris Metalizado) representa la innovación que se utilizará en el servicio para realizar la diferenciación frente a la competencia, basándose en una mejora continua de los procesos y la utilización de la capacitación permanente al personal. Cabe mencionar que la innovación de la empresa Innovauto S.A. no tendrá límites o fronteras que detengan el entusiasmo por buscar la excelencia.

Además, entre todos los valores que conforman la cultura de la Organización, se encuentran como valores compartidos: ser honesto, solidarios, disciplinados y profesionales

Visión: Ser una empresa innovadora y con alta calidad en los servicios, actuando con profesionalismo y buscando ocupar en un mediano plazo los primeros lugares en ventas de vehículos en la provincia de El Oro.

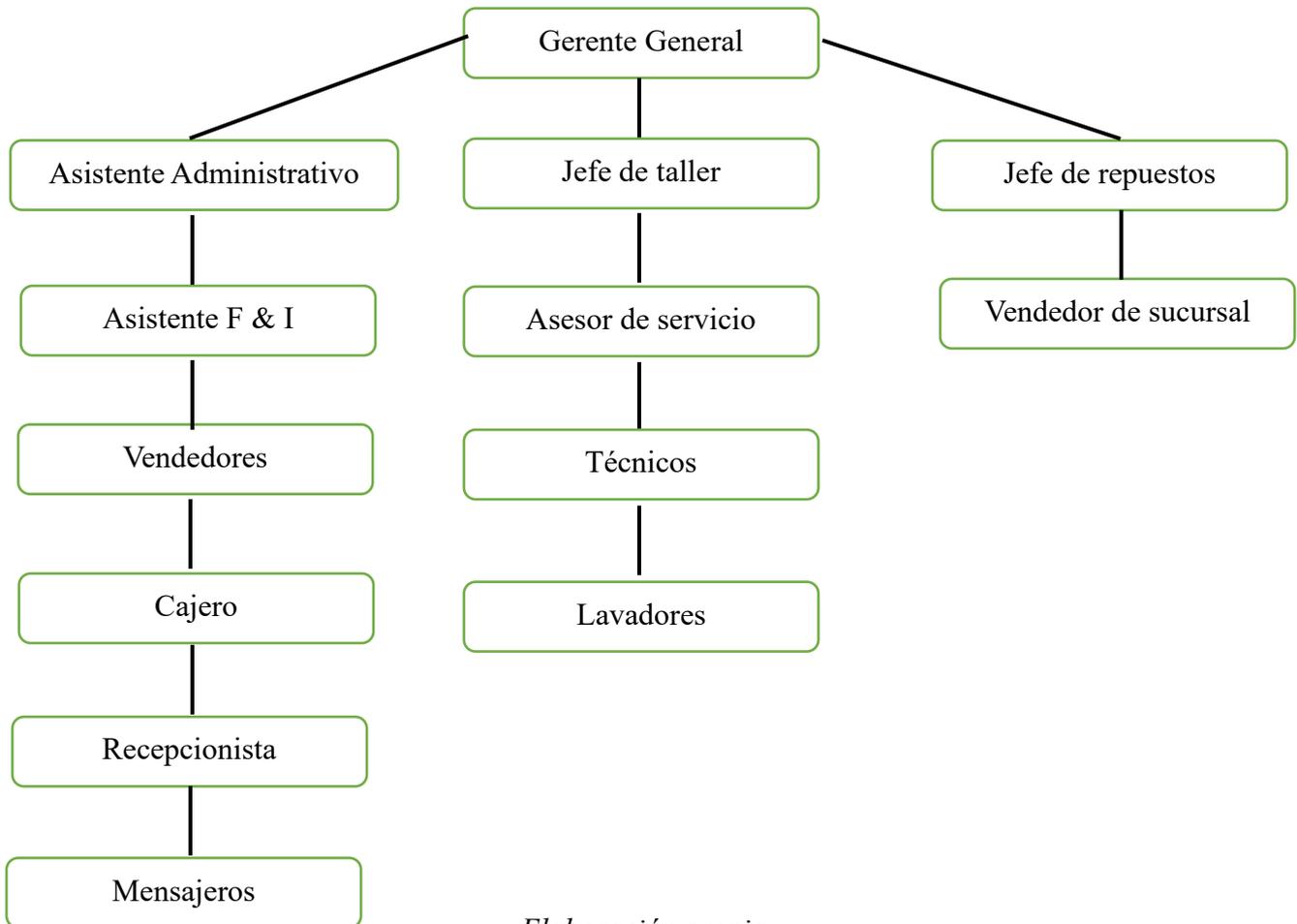
1.4.4 Recursos humanos

El perfil de los empleados es de socio económico medio-alto, profesionales y con experiencia en su área, procedentes de otras empresas relacionadas a nuestras labores. El nivel de educación del personal es: Superior: Estudiantes Universitarios y profesionales con título en Ingeniería Comercial, licenciatura en contabilidad, CPA. Y títulos en cuarto nivel: Maestría en Administración de Negocios.

1.4.5 Estructura Organizacional

Gráfico 1:

Estructura organizacional



Elaboración propia

1.5 Relaciones Organizacionales

Innovauto S.A. mantiene en su ecosistema la vinculación con sus trabajadores que respaldan su trabajo y a su vez les brinda estabilidad en sus funciones. Para la empresa ha sido muy valioso el aporte de cada uno de ellos, según Orgambidez y Almeida (2015) toda empresa debe garantizar la dotación de todos los recursos necesarios para que el desempeño en cuanto a la estructura organizacional sea exitoso y a su vez garantice la

futura captación y retención de clientes. En este punto tanto las prácticas organizacionales como el clima organizacional afectarán la calidad del servicio.

Justamente estos dos puntos son factores importantes para Innovauto S.A. en como todos sus colaboradores prestan un servicio y a su vez cómo se sienten realizando su trabajo; la comunicación también es un factor importante para el feedback acerca de su trabajo, justamente en la empresa es lo que se intenta implementar, mejorando así la eficacia con los clientes. Para Innovauto S.A. que los empleados se encuentren bien en su área laboral será sinónimo de un excelente trabajo.

1.5.1 Posicionamiento de mercado

Tipo de cliente de Innovauto:

- Minero
- Agricultor Bananero, cafetero
- Camaronero
- Ganadero
- Comercio General
- Otros...

Mercado de Innovauto:

- Machala
- Pasaje
- El Guabo
- Piñas
- Portovelo
- Zaruma
- Arenillas

- Huaquillas

Otros Mercados:

- Alamor
- El Triunfo
- Ponce Enríquez
- Naranjal

Innovauto S.A. cuenta con un stock repuestos y técnico especializado para poder cumplir con los requisitos y exigencias de la garantía. Costo de repuestos y mantenimiento atractivo para que motive al cliente adquirir su producto, brindando garantía sobre su trabajo y dando tranquilidad a los clientes.

1.5.2 Matriz FODA

Gráfico 2:

Matriz FODA

| <u>FORTALEZAS</u> | <u>OPORTUNIDADES</u> |
|--------------------------------------|---|
| Stock de vehículos. | Recurso humano calificado. |
| Local propio para comercializar. | Personal apto con conocimientos para entrar al mercado. |
| Taller de mecánica automotriz. | Buena comunicación con los proveedores. |
| Stock de repuestos. | Personal apto y con tácticas para operar en el mercado. |
| Experiencia en el sector automotriz. | Posibles alianzas para nuevas sucursales. |
| Alianzas estratégicas. | |
| Innovación en atención al cliente. | |
| Trabajo en equipo. | |
| Liderazgo empresarial. | |

| | |
|--|---|
| | <p>Alto potencial de expansión y crecimiento.</p> <p>Demanda insatisfecha por parte de la competencia.</p> |
| <p style="text-align: center;"><u>DEBILIDADES</u></p> <p>No cuenta con socio estratégico con capital.</p> <p>El local no cuenta con suficiente espacio para almacenar las herramientas, creando problemas de abastecimiento.</p> <p>El personal abarca varias funciones sin poder cumplir en su totalidad con lo previsto.</p> <p>No tiene la organización financiera en orden.</p> <p>Estructura deficiente en áreas importantes.</p> <p>Poca experiencia en importaciones directas.</p> | <p style="text-align: center;"><u>AMENAZAS</u></p> <p>Cambio de políticas de gobierno.</p> <p>Cambio de políticas de importación y comercialización de vehículos.</p> <p>Pandemia COVID 19.</p> <p>Alta saturación en el sector automotriz en la provincia de El Oro.</p> <p>Clientes prefieren a empresas con mayor trayectoria.</p> <p>Mejor estructura de ventas por parte de la competencia.</p> <p>Altos índices de aranceles de importación.</p> |

Elaboración propia.

1.5.3 5 Fuerzas de Porter basada en el posicionamiento de Innovauto en el mercado

Las 5 fuerzas de Porter es un modelo que se focaliza en el diagnóstico de la competencia en un sector en concreto, llamado microentorno. Para el caso de Innovauto se logró determinar:

1.5.3.1 Entrada potencial de nuevos competidores

De acuerdo con el crecimiento de mercado y las políticas de importación que están vigentes en el país se establece un crecimiento en el mercado local de compra y venta de vehículos, sobre todo con marcas y modelos nuevos, es decir el entorno favorece para la entrada de nuevos competidores lo que afecta al previo entorno.

1.5.3.2 Rivalidad entre empresas competidoras

Al ser un mercado en auge la rivalidad es alta, ya que no solo en Machala y el Oro sino en todo el país todas las empresas buscan captar clientes para sus negocios. Cada uno oferta descuentos, obsequios, bonos, matriculas gratis, gasolina en todas sus posibles ventas.

1.5.3.3 Desarrollo de productos sustitutivos

La importación de vehículos y la compra de estos por parte de concesionarios ha sido afectada en cierta forma por plataformas digitales como Uber, Cabify entre otras que han hecho que la gente no tenga interés de adquirir ningún vehículo, o a su vez la versatilidad de las motocicletas ha mermado en gran parte la adquisición de automotores por ser economizadores de combustible y tener menos precio.

1.5.3.4 Poder de negociación de los proveedores

En este apartado al ser importadores de vehículos en su totalidad los proveedores cumplen con un gran porcentaje en las decisiones empresariales, es decir, también están involucrados en la parte de negociación. Teniendo en cuenta también que se cuenta solamente con un proveedor este de cierta forma tratará de imponer sus condiciones dentro del mercado.

1.5.3.5 Poder de negociación de los compradores

Al ser un mercado vasto, y tener siempre alta oferta y demanda, el consumidor local permite que las empresas tengan un poder elevado de negociación, lo que hace que las estrategias de mercado estén enfocadas en la captación de nuevos clientes, quien, por lo anterior mencionado, tienen la capacidad de aminorar precios afectando la decisión final de compra.

1.5.4 Relaciones y alianzas estratégicas

Innovauto S.A. no cuenta con una alianza estratégica, Sin embargo, la empresa podría realizar una alianza estratégica con un proveedor que realmente quiera introducir sus productos en la provincia de El Oro. De esa manera, Innovauto S.A, se podría adherir con el proveedor para que exclusivamente le provean los productos.

Por otro lado, otra alianza estratégica que Innovauto S.A. debe de tomar en cuenta son con los bancos. El banco podría proporcionar créditos flexibles a los clientes de la empresa; en donde las entradas, para adquirir el vehículo, sean más bajas y el plazo más largo, también el banco podría proporcionar buenas tasas de interés exclusivamente para los clientes de Innovauto S.A. Con ello, podría ser una motivación para que los clientes adquieran el vehículo en la empresa.

1.6 Desafíos Organizacionales

La empresa Innovauto S.A. tiene como desafío organizacional mejorar en su falta de planificación para las actividades que se tienen previstas, el desarrollo de políticas de importación que beneficien el futuro en las ventas de la empresa, de igual forma también mejorar en la asignación de presupuesto para un crecimiento potencial de la empresa y el desafío de atraer nuevos clientes para el negocio.

1.6.1 Ambiente Competitivo

Debido a la expansión y crecimiento de varios sectores dentro del país, las ventas de vehículos livianos y pesados han ido en aumento. Las personas buscan una manera de solventar sus necesidades de movilidad ya que por sus trabajos hacen uso de estos.

Se puede establecer que el ambiente competitivo en la provincia de El Oro prefiriendo en su gran mayoría la marca Chevrolet por varios consumidores, es por esto que la empresa E. MAULME es la que más índice de ventas tiene por comercializar y distribuir esta marca, en segundo lugar encontramos a OROAUTO que a su vez vende y distribuye las marcas Kia y Hyundai, por lo que las posiciona como marcas de venta fuerte a nivel nacional, sin ser la excepción la ciudad de Machala que sigue en la misma tendencia de compra y venta de estas marcas.

1.6.2 Posición Competitiva

La posición competitiva de Innovauto S.A. es llegar a tener una línea de camiones con buena aceptación de los consumidores y buenas alternativas de precios; ya que eso le daría a la empresa una ventaja frente a la competencia.

1.6.3 Ventajas Competitivas frente a los competidores

Hablar acerca de ventaja competitiva es referirse a la capacidad de producir bienes a menor costo, pero generando beneficios superiores a los que ofrece la competencia, en donde prime siempre la calidad del producto, su innovación, la tecnología y sobre todo el servicio. Se habla de ventaja competitiva a ciertos elementos que distinguen y diferencian favorablemente a cierta empresa de su competencia visto desde la perspectiva de cliente o consumidor (Ceceña Hernández, 2013).

Innovauto S.A, cuenta con la ventaja de tener las herramientas y los implementos necesarios para poder participar y luchar en el mercado frente a los competidores. La empresa cuenta con mecánica automotriz, y técnicos calificados en el cambio de las unidades que lo requieran, además de la experiencia que es un factor importante para que la empresa se mantenga bien posicionada en el mercado de la provincia de El Oro.

En comparación con sus competidores directos es el trato a los clientes, es un factor cualitativo e importante que garantiza una correcta atención a ellos, para esto los estándares que maneja la empresa serán de vital importancia sobre todo para mantenerlos y que los clientes asistan para una compra o un mantenimiento sabiendo que serán escuchados y sus requerimientos estarán resueltos.

1.6.4 Desafíos estratégicos

El desafío de la empresa Innovauto S.A. es, a largo plazo, fabricar una propia marca de camiones o poner una planta de ensamblaje de camiones en la provincia de El Oro y que se distribuya en Latino América. Esta meta de la empresa no es nada imposible; sin embargo, estará enfocada en brindar el mejor beneficio a sus clientes. Son desafíos estratégicos grandes, pero siempre será alcanzables con el trabajo, esfuerzo y las alianzas que se puedan realizar.

Conclusión

A lo largo de este capítulo se ha conocido los conceptos fundamentales para la comprensión del comercio exterior, su importancia y beneficios para las economías locales. Se ha realizado también un análisis de primera mano del estado del mercado automovilístico de la provincia del Oro y el posicionamiento que tiene la empresa Innovauto SA en el mercado local. Es verdad que la competencia siempre será un

indicador de mejora y dará la visión para que la empresa tome otro camino y como ya se vio, existe una competencia fuerte ahora mismo. Sin embargo, la ventaja de la empresa está en sus años de experiencia y el trabajo que le ha permitido mantenerse fuerte en el mercado. El enfoque de la empresa de mantener un buen servicio al cliente y con eso lograr brindar tranquilidad y confianza a los clientes se mantiene siempre como uno de sus objetivos fundamentales.

El desafío dentro de la empresa Innovauto S.A. en base al análisis que se realizó, también tiene que ver con su intención de importar vehículos livianos para tener un portafolio de productos más amplio y de esta forma posicionarse aún más dentro de la ciudad. Esto también se entrelaza a la idea de lograr la captación de nuevos clientes, esto en base a brindarles una experiencia de calidad; después de haber analizado su entorno las futuras mejoras que la empresa tenga deberán también estar entrelazadas con una correcta política de satisfacción al cliente que los logre diferenciar de su competencia.

Capítulo 2

Estudio y Análisis Comparativo de Productos y Proveedores

2.1 Introducción:

Una vez investigada la empresa en su totalidad; a continuación, se procederá a analizar el mercado chino, el catálogo de productos que ofrecen, así como los precios para definir cuál es el mejor proveedor para la empresa, con el fin de seleccionar al más idóneo que favorezca el crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta también las políticas de importación que rigen en el país. Se escogió dicho mercado por su variedad en diseños y por sus excelentes precios, que pueden competir con las marcas existentes. Un punto importante es la creciente demanda de vehículos chinos dentro del país lo que hace que el mercado ecuatoriano se vuelva más atractivo y sobre todo brinde las facilidades pertinentes para ejecutar un plan de importación, en gran parte la creciente demanda de vehículos chinos dentro del Ecuador tiene que ver con los precios, la variedad de alternativas para una misma opción, su financiamiento y forma de pago.

2.2 Automóviles Chinos

En los últimos años la República Popular China ha desarrollado de manera rápida su industria automotriz. En la actualidad cuenta con capacidad y personal para fabricar cualquier tipo de vehículo, su volumen de producción creció de 222 mil a 18.3 millones de unidades entre los años de 1981 y 2010 (Fourin, 2005; OICA, 2010). Este crecimiento en la industria china no tiene precedentes, ni siquiera en comparación con el mercado norteamericano entre los años 1950 o a su vez con Japón o Europa en 1960 (Freysenet, 2009).

En un inicio, la producción automotriz en China solamente era para su consumo interno, pero la exportación de vehículos livianos y pesados fueron en aumento desde los

años 1990 (Jenkins & Dussel, 2010). Esto se ha dado como resultado de los planes de gobierno que se han implementado en política industrial desde el año 1996 y que han causado el incremento de la producción y exportación en el sector automotriz chino. La industria automotriz china pasó de un estancamiento a un crecimiento bastante acelerado debido a la demanda en India y Europa Oriental, los cambios surgen a raíz del gran número de productos chinos que entran en estos países y son atractivos por los bajos costos de producción, la versatilidad de los diseños y su creciente mercado que se calcula superará el 15% del mercado mundial y global de automóviles en los años siguientes (Gao, 2004). Las cifras de crecimiento en producción y venta de automóviles chinos incluyen vehículos, camiones, camionetas, ómnibus que a su vez se estima que irán en crecimiento con el flujo comercial y de carreteras en los países donde son importados.

El potencial de venta de automóviles chinos se refleja en los países que más los compran, por ejemplo, la presencia de estos se encuentra en países del sudeste asiático, Rusia, Oriente Medio, África, algunos países de Europa Oriental y Latinoamérica como Colombia, Perú, Ecuador, ya que la fabricación se encuentra alrededor de 21,4 millones de vehículos al año. En cuanto a su prestigio China ha ido escalando en la venta de sus productos, varias son las marcas como por ejemplo Jac, Cherry, Great Wall, que se han posicionado dentro del mercado latinoamericano, esto surge a raíz de precios accesibles, novedosos diseños y la seguridad que proporcionan a sus usuarios, las convierten en marcas confiables para sus potenciales clientes. Sobre el tema de los precios en comparación con marcas famosas, se puede tomar en cuenta la marca Chery, que fue la más vendida en países como Brasil, Argentina y Chile, rebasando a marcas como Kia, Hyundai y Suzuki. Los precios de las marcas famosas al público oscilan entre los \$29,999 no obstante los automóviles chinos dentro de la misma categoría se los encuentra por \$25,999 (Mena, 2020).

2.3 Demanda ecuatoriana en el sector automotriz

Para la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) (2018), en el país y la región, la demanda por automotores fue muy significativa, todos los años crece la comercialización de todo tipo de vehículos en especial de autos y camiones, los cuales en su gran mayoría se usan para transporte de la familia o a su vez para la venta de algún bien u oferta de servicios. Por ello la AEADE publica año tras año el anuario de ventas donde resaltan las marcas que los ecuatorianos prefieren a la hora de adquirir un vehículo; los datos más relevantes indican que en el año 2018, la marca Chevrolet es la que más porcentaje de ventas tiene con un 33%, pero las marcas chinas esta vez alcanzaron un 25,3% del mercado nacional, lo que indica que va ganando terreno en el país.

En el transcurso de 2020 las importaciones de vehículos en el país crecieron en un margen de 8.91% respecto al año 2019, esto representa un 19,95% del PIB, razón por la cual se ha posicionado en el puesto 35, en el ranking de importaciones con respecto a su PIB. Según datos de la AEADE el Ecuador entre los meses de enero y marzo del 2019 tuvo un monto de \$17.958 millones de dólares referido al monto de vehículos vendidos, con una inflación del PIB anual de 0,33% mientras que en enero y marzo de 2020 se muestra un monto de \$17.5523 millones con disminución del PIB de -0,76% esto indica claramente una inestabilidad constante debido a la situación de la pandemia (Angulo & Sosa, 2011).

Por otro lado, las marcas chinas continúan posicionándose en el mercado nacional, compitiendo directamente con las sur coreanas, ya que la mayoría de ellas brinda facilidades de pago, buenos precios, promociones, etc. De hecho, en el año 2020, a comparación del año 2018, la demanda nacional de vehículos chinos representó un 25,3% de mercado dando un total de 2.857 unidades comercializadas, según estas cifras estas

marcas se consolidaron a pesar de la situación de la pandemia dentro del país (Auto Magazine, 2020).

Para reforzar la idea del crecimiento de la demanda de autos chinos en el Ecuador, el pasado año 2020 China, con sus ventas, está logrando escalar dentro del mercado automovilístico por detrás de las grandes marcas. La AEADE indicó que los vehículos que llegan de China fueron de enero a julio entre el 26% de la participación en todo el mercado esto debido a su competencia en precios y el gran catálogo de productos que presentaban ya que no solamente eran vehículos a gasolina sino también eléctricos (El Universo, 2019).

Según la AEADE, la demanda ecuatoriana registrada hasta el mes de septiembre de 2019, son 40 las marcas de vehículos chinos que se comercializan en todo el país: Domy, Bai, Landwind, Great Wall, Dongfeng, Baiben, Lifan, Hanteng, Huanghai, Enranger, BYD, QMC, Jac, Faw, CAMC, Shineray, Sinotruck, Jetour, Jinbei, Chanan, Changhe, Souqeast, JMC, Foton, Chery, Ventura, Yue Jin, Joylong, Geely, Dayang, Yutong, Kawei, Zotye, King Long, Golden Dragon, Dayun (El Vocero, 2019).

Adentrándonos un poco más a la demanda de marcas chinas en el país, en una entrevista realizada por Diario el Comercio (2017), la empresa Ambacar afirmó que al comercializar vehículos de marca Great Wall, marcó un crecimiento paulatino de ventas desde el año 2010, además, indica que dicha concesionaria distribuye varias marcas, ya que la demanda en el país es alta. El gerente nacional de importadora Andina destaca la demanda creciente de vehículos chinos, por lo que varias comercializadoras decidieron vender autos chinos, además incluye ensambladoras como la empresa Aymesa que se dedica al ensamblaje de modelos para la marca Jac Motors.

2.3.1 Importación de vehículos chinos por la empresa Innovauto S.A.

La importación de vehículos chinos por la empresa Innovauto S.A. nace de la idea de tener más control sobre los productos y el proceso de adquisición de estos ya que se realizará una importación directa evitando gastos extras por intermediarios por lo que se ahorrarían costos y los automóviles serán seleccionados en base a las necesidades del mercado local, de igual forma la logística, el pago de seguros estarán en control por parte de la empresa, enfocados en la venta con sus clientes. Por otro lado, al estar en contacto directo con el proveedor se puede tomar decisiones más oportunas o quizás modificar ciertos acuerdos dentro de las negociaciones. Un punto importante también es al establecer contacto con el mercado chino, se pueden también crear grandes canales de distribución para posibles nuevos productos, esto dependiendo de la demanda del mercado. Recordando como se dijo en el punto anterior que los vehículos chinos están ganando espacio dentro del mercado nacional con un alto porcentaje por sobre las marcas tradicionales ya que cuentan con mano de obra barata, pero de igual calidad.

2.4 Automóviles chinos a importar

El principal enfoque de estudio de esta investigación es la importación de vehículos chinos, ya se mencionó el gran auge que tienen en el mercado nacional y el éxito de su comercialización tendrá que ver con varios factores, todos enfocados en buscar beneficio de los clientes. Se tendrá en cuenta el crecimiento del mercado nacional y la preferencia de los posibles compradores, otorgándoles facilidades de pago, variedad de opciones, competitividad en precios en relación a otras marcas. Adicional a esto el gerente de la empresa el Ing. Freddy Cuesta durante los 17 años de trayectoria de Innovauto S.A. ha identificado los modelos más vendidos, por lo que los productos se seleccionaron en base a las necesidades del mercador local, es por esto que se presentan los siguientes productos:

Tabla 2:

Descripción de productos

| Modelo de camiones: |
|----------------------------|
| HFC 1035 Doble Cabina |
| HFC 1035 |
| HFC 1040 |

Nota: Información obtenida de la página web de la empresa IBAMOTORS;

Fuente: Ibamotoros (2022)

Elaboración: Propia

A la final fueron 3 modelos de vehículos chinos escogidos para la posible importación de la empresa Innovauto, más adelante ya se verán criterios más específicos a usarse para esta operación como características, precio, especificaciones, capacidad y accesorios, teniendo en cuenta que todos los antes mencionados pertenecen a la categoría de camiones livianos, y su margen de precio estará dentro de un mismo rango dando así 3 opciones donde varían las características de los mismos ya que a su vez dependerá de las necesidades de cada comprador el seleccionar la opción que mejor se acomode a su requerimiento. La elección del proveedor es un punto de fundamental importancia en un plan de importación, se tomará en cuenta varias opciones y los distintos beneficios que cada una ofrece.

2.4.1 Descripción del producto

A continuación, se detallarán los productos escogidos en base a sus especificaciones particulares, así como su capacidad y accesorios, cada uno cuenta con

ventajas para los posibles compradores, teniendo en cuenta las demandas del mercado, todos estos productos pertenecen a la categoría de camiones livianos. Dentro de la descripción estará, características, precio, requisitos legales de importación.

2.4.1.1 Características

Tabla 3:

Características de los vehículos

| Producto | Especificaciones | Capacidad y accesorios |
|------------------------------|--|---|
| HFC 1035 Doble Cabina | <ul style="list-style-type: none"> - 4 cilindros en línea turbo intercooler - Cilindrada 2.771 cc. - Potencia máxima: 106 HP/ 3600 RPM - Lubricación por tipo Flujo Total, Bomba de Aceite, Filtro de Aceite, Enfriador - Enfriamiento por Radiador, Ventilador y Bomba de Agua - Inyección: Bomba ELECTRONICA | <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para 5 pasajeros - Radio CD - Aire Acondicionado - Balde |

| | | |
|-----------------|---|--|
| | <p>EURO III, Mecánica, Filtro de Combustible</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tanque: 17,29 gls. - Diesel | |
| HFC 1035 | <ul style="list-style-type: none"> - Cilindros 4 en Línea Turbo Intercooler - Potencia max:109 HP / 3600 RPM - Lubricación: Tipo Flujo Total, Bomba de Aceite, Filtro de Aceite, - Enfriamiento: Radiador - Ventilador y Bomba de Agua - Inyección: Bomba de Inyección Rotativa - Mecánica, Filtro de Combustible, Gobernador Mecánico | <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para 2 pasajeros - Aire acondicionado |

| | | |
|-----------------|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Tanque:17.19 gls. - Diesel | |
| HFC 1040 | <ul style="list-style-type: none"> - Cilindros 4 en Línea Turbo Intercooler - Cilindrada 2.771 cc. - Potencia max:92HP / 3600 RPM - Lubricación: Tipo Flujo Total, Bomba de Aceite, Filtro de Aceite - Enfriamiento: Radiador, Ventilador y Bomba de Agua - Inyección: Bomba de Inyección Rotativa, Mecánica, Filtro de Combustible, Gobernador Mecánico | <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para 2 pasajeros - Aire acondicionado - Balde |

| | | |
|--|--------------------|--|
| | - Tanque:18,5 gls. | |
|--|--------------------|--|

Nota: Información obtenida de la página web de la empresa IBAMOTORS;

Fuente: Ibamotoros (2022)

Elaboración: Propia

2.4.1.2 Precio

Para este apartado se seleccionaron vehículos en rango de precio desde los \$19.890 hasta los \$25.990, permitiendo de esta forma la elección entre alternativas distintas, pero de la misma calidad variando en distintas características adicionales como aire acondicionado, tipo de cabina, etc. Esta selección se da en base a la realidad del mercado y a la posibilidad de compra de los futuros clientes. Para acotar esta información, según datos de la AEADE (2018), en la ciudad de Machala en la categoría de camiones las ventas fueron en rango de precios desde los \$15,999 hasta los \$29,999, es por esto que las opciones seleccionadas están dentro de este rango.

Tabla 4

Descripción de cada producto

| Nombre del producto | Precio | Categoría |
|----------------------------|---------------|--------------------------|
| HFC 1035 Doble Cabina | \$25.990 | URBAN: camiones livianos |
| HFC 1035 | \$19.890 | URBAN: camiones livianos |
| HFC 1040 | \$22.990 | URBAN: camiones livianos |

Nota: Información obtenida de la página web de la empresa IBAMOTORS;

Fuente: Ibamotoros (2022)

Elaboración: Propia

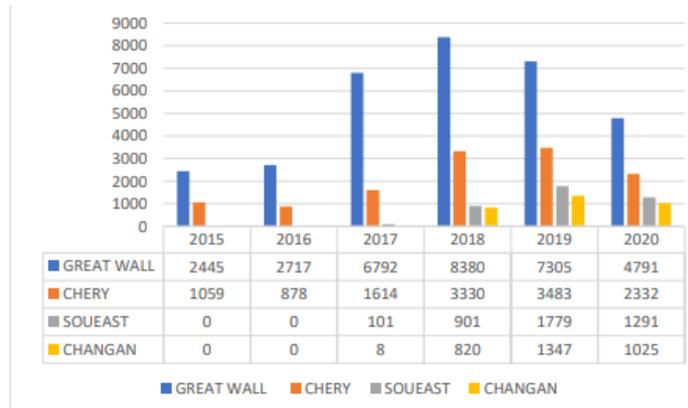
2.5 Análisis comparativo de automóviles chinos

Como punto de partida el sector automovilístico chino alcanzó los 9,345 y 9,381 millones de autos vendidos en el año 2018, este dato corresponde a un crecimiento del 5,2% y 6,7% respecto al año anterior. La comparación entre automóviles chinos evoca en una competencia fuerte, ya que cada compañía que se dedica a la fabricación en cada año presta más atención a los detalles y a su vez a la creación de nuevos modelos, de hecho, el lema es siempre innovar y mejorar para adaptarse a la competencia con marcas que tienen más trayectoria y posicionamiento. La comparación también abarca modelos ecológicos y de ahorro de energía entre todos sus modelos, ya que uno de sus objetivos se encuentra la conservación del medio ambiente (Zhang, 2010).

En cuanto a los automóviles chinos, como ya se mencionó anteriormente, han logrado posicionarse y sobre todo mantenerse a lo largo de los años, las marcas Great Wall, Soueast, Chery y Changan tienen al menos una sucursal en las principales ciudades del Ecuador y están entre las más relevantes en el mercado nacional ya que se mantienen con éxitos de venta desde el año 2015 (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE, 2018).

Gráfico 3:

Número de carros vendidos en Ecuador por marcas chinas desde el año 2015 al año 2018.



Fuente: AEADE (2018)

Elaboración: Propia

En base al cuadro anterior, se evidencia que Great Wall es la marca que más vehículos vendió a nivel nacional en todos los periodos detallados, a continuación, se encuentra Chery, Soueast y Changan, las cuales, tienen menor número de ventas, pero de igual forma están en constante crecimiento. Entre los años 2019 y 2020 existe una menor tendencia de ventas de automotores vendidos por año, esto a raíz de conflictos económicos que surgieron en el país sumado a la emergencia sanitaria por el COVID-19. Lo que más llama la atención para los clientes son los precios atractivos que en comparación con marcas tradicionales que resultan ser menores como los camiones y camionetas. Solamente existe una ensambladora de vehículos chinos en el Ecuador que se llama CIAUTO y forma parte del grupo Great Wall, esta a su vez se ha logrado mantener y ofrecer precios competitivos, ya que los costos que generan las importaciones son menores porque el 40% de sus piezas son producidas en el Ecuador (Aguilar & Coyago, 2021).

2.5.1 Elección de proveedor de autos chinos para la empresa INNOVAUTO SA

Los proveedores dentro de una empresa constituyen un papel importante para el proceso comercial, ya que otorgan beneficios enfocados directamente a los clientes. Estos dentro de un negocio influyen directamente en un buen desempeño, también un beneficio para la cadena de suministro y el servicio al cliente. Al referirnos a los planes operativos enfocados en el tema de proveedores es importante mencionar que estos tienen muchos enfoques, la investigación se centra en su importancia y la elección del correcta, ya que se debe contar con una buena selección de proveedores y tener una buena relación con ellos. Para la elección correcta de un proveedor se debe considerar varios factores para que la decisión esté bien encaminada (Estrada, 2004).

Otro aspecto importante es la forma de pago y financiamiento, puesto que son cantidades altas de dinero, los plazos de pago son facilidades importantes. La calidad de los productos también es otro aspecto importante, ya que de aquí se deriva las rutas de entrega y todo lo relacionado con la logística. Finalmente, el contacto que se tenga con los proveedores, la relación que se establezca con ellos, dará paso a una relación de trabajo que sea beneficiosa para ambas partes (Estrada, 2004). Los aspectos a tomar en cuenta para elegir al proveedor serán: trayectoria, prestigio, precios, modelos, formas de pago, ubicación, experiencia en ventas internacionales y distancia entre proveedor y cliente.

2.6 Análisis comparativo de los proveedores

Se seleccionaron 2 proveedores chinos que ofrecen un catálogo de vehículos disponibles para la importación, debido a los requerimientos de la empresa y las necesidades del tipo de vehículos a importar, estos ofrecían los beneficios que la Innovauto S.A requería y se alinean a su manera de trabajo. Ambos otorgan beneficios directos para importación y son los que mejores precios ofertan específicamente para los vehículos seleccionados. Estos son:

Tabla 5:

Proveedores Chinos

| Proveedor Extranjero | Ciudad |
|-----------------------------|---------------|
| China Faw Grupo Co., Ltd. | Changchun |
| Qoros Auto Co. | Shanghái |

Fuente: Gerente General SORCAR (2022)

Elaboración: Propia

2.6.1 Trayectoria del proveedor

China Faw Grupo Co., Ltd.

Proveedor que se dedica a distribuir y exportar vehículos de alta gama con buena rentabilidad y confianza, su distribución está en más de 70 países siendo fácil la adquisición de cualquier marca, además, cuenta con 1600 empleados y posee oficinas en China, Brasil Alemania, Italia, Estados Unidos, Reino Unido, y su centro de fabricación y distribución está en China (Soriano & Benavides, 2015).

Qoros Auto Co.

Distribuidor y proveedor de varias marcas chinas conocidas en todo el país como JAC, Jetour, Chery, Ventura, cuenta con más de 13 años de experiencia en ventas con catálogo de vehículos de varias marcas importadas de Japón, América del Norte, Europa Occidental. El objetivo principal de esta empresa es extenderse en el mercado con excelente calidad, buen trato a los clientes y bajos precios. Sus instalaciones se encuentran ubicadas en la ciudad de Shanghái.

2.6.2 Prestigio de la empresa

China Faw Grupo Co., Ltd.

Esta empresa de origen chino inició sus operaciones el 15 de julio de 1953, siendo una ensambladora de autos antiguos y grandes de este país; con ingresos de 35.400 yuanes (\$5,56) y el total de activos rondaba los 457 830 millones de yuanes (\$71.928 millones) . Faw es responsable también de la operación y desarrollo de marcas premium, manteniendo su posición estrategia en comparación de su competencia, teniendo un sistema único de gestión, dirigido principalmente a sus clientes (Faw Group, 2022).

Qoros Auto Co.

Empresa China con sede en Shanghái, desarrolla y guarda prestigio en vehículos innovadores en diseño, servicios conectados y seguridad, que están dentro del top internacional de estándares de calidad. Qoros combina módulos claves de componentes, así como capital humano y redes de proveedores para la fabricación de todas sus líneas de vehículos, constituyéndose desde el año 2013 (Qoros Auto, 2022).

2.6.3 Precios

Según la estimación de precios obtenidos del mercado chino de cada uno de los proveedores se pueden señalar los siguientes (Qoros Auto, 2022; Faw Group, 2022):

Tabla 6:

Comparación de precios proveedores

| PROVEEDOR | MODELO | PRECIO \$ |
|----------------------------------|-----------------------|------------------|
| China Faw Grupo Co., Ltd. | HFC 1035 Doble Cabina | \$ 20.500 |
| | HFC 1035 | \$ 15.700 |
| | HFC 1040 | \$ 17.800 |
| Qoros Auto Co. | HFC 1035 Doble Cabina | \$ 19.980 |
| | HFC 1035 | \$ 14.990 |

| | | |
|--|----------|-----------|
| | HFC 1040 | \$ 16.800 |
|--|----------|-----------|

Fuente: Gerente General SORCAR (2022)

Elaboración: Propia

2.6.4 Modelos

La selección de modelos está basada en los requerimientos de importación para la empresa que es parte de este estudio, ambas selecciones de modelos lo ofrecen los proveedores (Qoros Auto, 2022; Faw Group, 2022):

Tabla 7:

Modelos de vehículos por proveedor

| PROVEEDOR | MODELO |
|----------------------------------|-----------------------|
| China Faw Grupo Co., Ltd. | HFC 1035 Doble Cabina |
| | HFC 1035 |
| | HFC 1040 |
| Qoros Auto Co. | HFC 1035 Doble Cabina |
| | HFC 1035 |
| | HFC 1040 |

Fuente: Gerente General SORCAR (2022)

Elaboración: Propia

Como se puede observar ambos proveedores tienen a su disposición los modelos que se pretenden importar.

2.6.5 Formas de pago

Ambos proveedores cuentan con financiamiento a crédito o pago directo dependiendo del monto de compra realizado. En el caso de China Faw Group si el monto de compra es de 150.000 dólares americanos el plazo de crédito es de 75 días para el pago de la mercadería, la empresa Qoros teniendo el mismo valor de compra otorga un plazo de 90 días para el pago total. Ahora en el tema de pago directo el descuento que se aplica

sobre el valor de compra es del 3% para ambas empresas, sin distinción del monto a comprar (Qoros Auto, 2022; Faw Group, 2022).

2.6.6 Ubicación

Como ya se indicó antes, ambas empresas son de origen chino. Qoros está ubicada en la ciudad de Shanghái y Faw Group, está ubicada en la ciudad de Changchun, ambas empresas dedicadas a ser proveedores de varias marcas a distintos países (Qoros Auto, 2022; Faw Group, 2022).

2.6.7 Experiencia en ventas internacionales

Ambos proveedores cuentan con el servicio de distribución a nivel internacional, Faw Group cuenta con distribuidores a más de 40 países alrededor del mundo. En Ecuador el principal distribuidor es ECUABEIBEN CIA.LTDA con sede en la ciudad de Cuenca, todos los modelos y marcas están disponibles para ser importados. Qoros Auto cuenta con distribución directa a más de 60 países, dentro del país el principal distribuidor es IBAMOTORS con sede en la ciudad de Guayaquil y Quito, contando igualmente con la posibilidad de importación directa de todos sus modelos. Teniendo en cuenta que ambas empresas tienen amplia experiencia, siendo catalogados como líderes en venta de varias marcas y modelos de vehículos, Qoros Auto, tiene ligera ventaja en la exportación de camiones livianos en contraste con su competencia, que se especializa más en la venta de vehículos tipo sedan. Un punto importante también que no está descrito dentro de lo expuesto anteriormente es que ambos también cuentan con garantía de exportación, en ambos casos tanto Faw Group y Qoros cuentan con garantía de traslado hacia la ubicación de origen y posibles desperfectos de los vehículos que distribuyen, lo que le da al cliente una ventaja más. Este punto es importante porque siempre se debe contar con algún respaldo para la compra realizada (Qoros Auto, 2022; Faw Group, 2022).

2.6.8 Transporte desde cada ubicación

Debido a la situación geográfica de cada proveedor y al considerarse que ambos se encuentran en China, el transporte para ambos dependerá del puerto del que salgan donde se considerará costos en distintas locaciones siendo Qoros la marca con el puerto más cercano al Ecuador. Debido a que se están importando vehículos hacia el Ecuador necesariamente se usarán barcos para traerlos desde China; el tiempo de espera es de más o menos 3 semanas y el costo depende del valor total de la mercadería. Cuando determinada compañía se hace cargo del transporte hacia su lugar de destino los productos que en este caso son vehículos pasan a una bodega al puerto de China; el proveedor deja los productos en el puerto y el importador se hace cargo del traslado hasta su destino final. Es importante mencionar también que Qoros al encontrarse en la ciudad de Shanghai cuenta con puerto para el traslado de los vehículos a su lugar de destino. Faw Group que se encuentra en la ciudad de Changchun también cuenta con un puerto para el traslado de su mercadería. (Godoy & Ortega, 2012).

2.6.9 Ventajas y desventajas de cada opción

Después de haber analizado a las empresas China Faw Group y Qoros Auto Co, ambas opciones son viables para ser elegidas como proveedores. Por un lado, tenemos la ventaja de la experiencia de Faw Group sobre Qoros que es determinante por el tema de logística y transporte, sin embargo, la ventaja en cambio de Qoros es su red de distribución ya que está presente en varios países alrededor del mundo. La ventaja más importante tiene que ver con el tema de los precios, existe diferencia en cuanto a precios de los vehículos seleccionados, Qoros Auto posee esta ventaja sobre su competidor.

Otro punto importante para mencionar es el tema del financiamiento, Qoros brinda más días de plazo para el pago total de la importación con una ventaja de 15 días sobre

Faw Group, puesto que siempre son montos altos de pago, esta ventaja es significativa para la elección del proveedor. En cuanto a su experiencia en ventas, ambas empresas tienen bastante posicionamiento en el mercado y solidez en sus marcas, son otros puntos que considerar para las ventajas y desventajas ya que en este apartado están en iguales condiciones. Finalmente, en el tema de transporte desde la ubicación Qoros Auto tiene más ventaja sobre su competidor al encontrarse en menos distancia del destino de origen, lo que otorga también una ventaja.

2.7 Elección del proveedor

Tabla 8

Análisis comparativo de los proveedores

| Factor de comparación | China Faw Grupo Co., Ltd. | Qoros Auto Co. |
|------------------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| Prestigio | 69 años en el mercado | 9 años en el mercado |
| Elección | ✓ | |
| Precios | \$ 18,000 | \$ 17,256 |
| Elección | | ✓ |
| Modelos | Mismos modelos | Mismos modelos |
| Elección | ✓ | ✓ |
| Más/menos facilidad de pago | Menor financiamiento | Mayor financiamiento |
| Elección | | ✓ |
| Ubicación | Más distancia de Ecuador | Menos distancia de Ecuador |
| Elección | | ✓ |
| Ventas internacionales | 9 años | 13 años |
| Elección | | ✓ |
| Transporte | Changchun | Shanghái |
| Elección | \$\$\$ | \$\$ |
| Garantía | No cuenta con garantía | Cuenta con garantía |
| Elección | | ✓ |
| Total | 2 ✓ | 7✓ |

Elaboración: Propia

En base a la tabla 8 y a las características otorgadas por cada proveedor teniendo en cuenta que deben ser especialistas en el tema de camiones, basados también en los requerimientos del producto, el proveedor escogido para la importación es **Qoros Auto Co.** en base a su trayectoria, marca y posicionamiento dentro del mercado. Creemos en esta elección sobre todo enfocado y orientados a un futuro en cuanto a proyecciones de venta de la empresa INNOVAUTO S.A. y que se pueda seguir expandiendo mucho más dentro del mercado de la Provincia del Oro.

Conclusión

Después de haber analizado los proveedores y productos se concluye que, los automóviles chinos han generado un gran impacto dentro del mercado nacional y mundial, recalcando su crecimiento a nivel global con ventas que alcanzan a las marcas tradicionales. Continuando con el tema del mercado ecuatoriano como ha ido cambiando también en cuanto a la venta de vehículos, con estadísticas que indican cómo las marcas chinas van teniendo mayor aceptación dentro del mercado nacional, remarcando el hecho también de los beneficios de la compra de marcas chinas, sus distintas opciones en cuanto a modelos, sin embargo el factor más influyente que deja como conclusión en comparación con marcas tradicionales, son sus precios y el beneficio que se tiene con la compra, que son iguales o incluso mejores que la competencia.

Dentro de la empresa Innovauto S.A se concluye también dos aspectos importantes, en primer lugar la elección de vehículos acorde a las necesidades del mercado y su idea de ventas futuras, seguida de la elección del proveedor más idóneo para todo este proceso. Como se vio en los análisis realizados la conclusión está orientada a aquel proveedor que brinda más beneficios en cuanto a compra, en precios y garantía,

ya que son valores altos de inversión, el riesgo debe ser mínimo y se debe alinear todo en beneficio de la empresa, tal como se hizo en la elección del proveedor.

Capítulo 3

Introducción

Después de haber analizado la empresa y su posicionamiento dentro del mercado local y nacional, seleccionado los productos y proveedor para el proceso de importación, a continuación se plantea la ruta para importar partiendo con los requisitos y políticas de importación dentro del país, así como aspectos políticos referidos a importación desde China a Ecuador. Dentro este capítulo se tomará en cuenta varios ítems relacionados con el tema de importaciones para que el proceso se lo realice de la mejor manera.

3.1 Cupo de importación de vehículos al Ecuador

Los cupos de importación son medidas de protección que limitan las exportaciones o importaciones de ciertas mercancías, en cantidad o valor, que un país realiza en un periodo de tiempo establecido, que usualmente es un año. Los cupos pueden ser globales, es decir se permite importar por volumen total de mercancías sin que influya su procedencia; o por países, delimitado en función del país de origen. En el caso concreto de esta investigación, dentro del Ecuador la importación de vehículos se maneja por cupos y que a su vez se deriva del país de origen, otorgando un límite para comercializarlas y dando garantías de competitividad justa a todas las marcas (Solís, 2019).

La manera en que una empresa consigue cupo para importar viene otorgada por el Ministerio de Producción y se brinda por medio de un certificado de cupo, que en este caso aplica para importación de vehículos, este certificado deberá cumplir con algunos requisitos como que el dueño de la empresa este domiciliado en el estado ecuatoriano, tener carácter de venta de vehículos, no presentar obligaciones pendientes cuando se realice el trámite, demostrar que el cupo asignado será usado exclusivamente para la venta

de vehículos y finalmente demostrar que no se excederá del límite establecido para la importación de vehículos (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Para hablar acerca del cupo de importación de vehículos acabados y de CKD (piezas) en el Ecuador habrá que remontarse al año 2015. Según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), entre vehículos importados y CKD, en el año 2015 el cupo fue de 84.000 vehículos, para este año se tenía pensado una disminución de ventas del 31% equivalentes a unas 37.000 unidades menos en contraste con el año 2014, esto debido a la poca demanda de compradores en esa época (Lino & Lino, 2016).

En este mismo año en el Ecuador llegaron 25.617 vehículos ensamblados en distintas partes del mundo, pero solamente lograron ingresar 23.285 automóviles. En el Art. 2 del COMEX se determina que los cupos se manejarán de manera global, teniendo un máximo de 349 unidades y si este no se cumple mensualmente, no podrá ser acumulado. Dicho cupo se usó en aquel entonces en cuatro partes de modo trimestral es decir, partiendo del año normal, el cupo fue usado en un lapso de enero a marzo, de marzo a julio y así sucesivamente. Los chasises asimismo se manejarán por cupos y se podían adquirir 2.403 unidades, si se hallaba un incremento en cupos de importación por piezas que se ensamblen en el Ecuador, se podía consentir importar 400 unidades más y será la SENA E quien remita un informe anual al COMEX del uso de cuotas determinadas (Lino & Lino, 2016).

Dentro de este mismo año 2015 el Comité de Comercio Exterior resolvió aumentar el cupo de importación de vehículos a 25.617 unidades, basados en el informe presentado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Este incremento estuvo enfocado en las marcas más comercializadas dentro del país como Nissan, Hyundai, Renault, Toyota,

Ford, Volkswagen y Mazda. Para esta resolución del COMEX el monto se incrementó de \$264,2 millones a \$299,9 millones (El comercio, 2015).

Para las importaciones de CKDs, la cuota se comercializará entre las cuatro compañías ensambladoras inspeccionadas en el país, con el fin de conservar operaciones y continuar con el empleo. Anexamente para el caso de vehículos terminados o CBU la cuota global de importación de \$280 millones será mercantilizada en cuatro cupos similares manejados en trimestres acumulables de \$ 70 millones. Cabe mencionar que esta cuota no aplica y no incluye a compras hechas por individuos con discapacidad y será manejada en su totalidad por el Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE), mediante el uso de la plataforma ECUAPASS (Lino & Lino, 2016).

En el año 2016, se impone cupos de importación para vehículos livianos y pesados, pero dentro del tercer trimestre de este mismo año se anunció la eliminación de cupos para los años posteriores, siendo esta medida adoptada también por el gobierno actual. Además, el gobierno concede para el último trimestre de cada año un cupo de \$51 millones de dólares adicionales a los \$280 millones previstos para el año 2016. Se imponen de igual manera salvaguardias para la importación de vehículos pesados y autopartes con el fin de precautelar la producción local, pero los vehículos que presenten un cilindraje menor a 1000cc se excluyen de esta salvaguarda. Finalmente, el Ministerio de Industrias eliminó el sistema que rige los cupos de importación para bienes que están sujetos a una regulación técnica (AEADE, 2020).

3.2 Requisitos para importar vehículos

Cuando se pretende realizar un proceso de importación y en el caso concreto de esta investigación de una flota de vehículos, se deberá tener en cuenta procesos y términos que deben realizarse a través de la página web del Servicio Nacional de Aduana del

Ecuador, con estos pasos la empresa tendrá todo lo necesario para que la importación se realice de manera correcta y según indican las reglas nacionales. Entre los cuales tenemos:

3.2.1 Registrarse en el ECUAPASS:

A través de su página web (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), se podrá realizar cualquier trámite aduanero dentro del Ecuador relacionado con el comercio exterior sea de importación o exportación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

A continuación, se explican los primeros requerimientos necesarios para realizar importaciones o exportaciones:

3.2.1.1 Obtener el Registro de importador

Para conseguir el registro de importador y traer vehículos al país se debe cumplir lo siguiente (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021):

- Adquirir el registro único de contribuyente en el SRI (Servicio de Rentas Internas).
- Acceder al acceso de firma electrónica, a través de un certificado digital, que se puede obtener mediante el Banco Central o por medio de la página security data.
- Estar registrado en el ECUAPASS.

3.2.1.2 Aprobación de la licencia para importación

Este apartado se refiere al visto bueno que provee el Documento Único de Importación (DUI) ya que la mayoría de los importadores que traen más de 4000 dólares en mercadería deberán tener el visto bueno antes de empezar a traer sus productos, si no se cumple con este requisito se cae en contrabando. La empresa debe tener en cuenta la cantidad, debido a que este caso se sobrepasará la cantidad establecida por lo cual los documentos deberán estar en regla. Teniendo en cuenta que se pretende exportar

vehículos al Ecuador desde China, deberá considerarse el trimestre en que se pretenda hacer la exportación, de allí se deriva la importancia del correcto llenado de esta, posterior a esto, la empresa que en este caso es Innovauto S.A podrá importar vehículos relacionando la cantidad con el total del costo de importación. El valor asignado será otorgado a la persona que realice el trámite y será en función de las ventas que pretenda realizar dentro del mercado nacional, sin sobrepasar la cuota asignada del año en curso. La información de respaldo se la podrá consultar en la página web del ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), con acceso único a quien esté registrado con su RUC.

Existen varias razones por las que una importación puede ser negada el visto bueno (Estrada, 2004):

- ✓ Por disparidad en el número del RUC
- ✓ El importador este inhabilitado en el sistema de importaciones
- ✓ Si la partida o subpartida representan productos de prohibida importación
- ✓ Si en el DUI no está incluido el pedido o las autorizaciones previas
- ✓ Si las firmas no coinciden con las de los funcionarios a cargo
- ✓ El DUI está llenado de forma incorrecta

3.2.2 Obtención de licencia de importación

En el territorio nacional esta licencia recibe el nombre de DUI, siendo un documento oficial necesario para realizar la importación de vehículos, se adquiere en la Ventanilla Única Ecuatoriana - VUE del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y es tramitada por la persona que requiera importar automotores al país.

3.2.3 Formularios de solicitud para importación de vehículos

- ❖ **Formulario A:** tiene validez únicamente para traer un producto, es decir una sola partida arancelaria. Ejm: automóvil.
- ❖ **Formulario B:** sirve para traer más de un ítem, por ejemplo, en el caso de importar vehículos, accesorios, radios, etc. Este formulario consta de 4 espacios, ya que en este se puede colocar 4 partidas o subpartidas, todo depende de la cantidad de objetos a importar (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

3.2.4 Desaduanización:

Proceso mediante el cual las mercaderías procedentes de destinos internacionales se nacionalizan al territorio ecuatoriano, las mismas que adquieren un régimen aduanero de acuerdo a las mercancías. El trámite previo para este proceso es la obtención del DAI (Declaración Aduanera de Importación), donde conste el puerto de origen y el destino, documento de transporte, flete, estos a su vez serán usados por operadores del SENA. Conviene mencionar que la mercadería para esta investigación proviene de China. Se adjuntan otros documentos descritos a continuación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021):

Documentos de acompañamiento: llamados documentos de control previo, los mismos que se tramitarán antes del embarque de toda la mercancía de importación (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

Documentos de soporte: información proveniente del DAI, estos serán portadas por el agente de aduana al momento que se presente la declaración aduanera, y estos son:

- Factura comercial
- Documento de transporte
- Documentos establecidos por la SENA
- Certificados de origen

Después del trámite del DAI, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le dará el número de declaración aduanera y el canal de aforo que le ha asignado. Se debe tener en cuenta estos datos para llevar a cabo el proceso de importación apegado a lo que dicta el protocolo dentro de la empresa Innovauto S.A.

3.3 Regímenes de importación

Llamados también regímenes aduaneros, sirven principalmente para mercancías provenientes del exterior en este caso de China, pedidos por el declarante en base a la legislación aduanera vigente, debido a que toda mercadería que llegue al país tendrá que declarar su destino final, aplicado claramente al caso de los vehículos. Estos constan en la página web de la aduana del Ecuador y se basan en su totalidad en la legislación aduanera. Entre los cuales tenemos:

3.3.1 Importación para el consumo (Régimen 10):

Régimen aduanero de ingreso definitivo al país, cuyos procesos se establecen por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercaderías que ingresan mediante este régimen tendrán la posibilidad de circular libremente por el territorio ecuatoriano, una vez que se haya realizado la tributación aduanera, es decir una vez que Innovauto S.A. realice los tramites respectivos, los automotores importados podrán ser comercializados (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2021).

3.4 Clasificación arancelaria del producto

La partida arancelaria es una codificación numérica usada para identificar a cada producto y para conocer los tributos que se deberán pagar al momento de importarlo a un país determinado.

De acuerdo con el anexo 1, la partida arancelaria que se usará para importar los vehículos a Ecuador por la empresa es la siguiente:

Tabla 9

Partida arancelaria

| Partida Arancelaria/Capítulo | Detalle | Fuente |
|--|---|---|
| Capítulo: 87 | Se refiere a "vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios". | (Comité de Comercio Exterior COMEX, 2017) |
| Partida (ubicación en el capítulo): 8704 | Se refiere a "vehículos automóviles para transporte de mercancías". | (Comité de Comercio Exterior COMEX, 2017) |
| Subpartida: 870421 | Se refiere a "de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 toneladas". | (Comité de Comercio Exterior COMEX, 2017) |
| Nandina (Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina): 87042190 | Se refiere a "los demás". | (Comité de Comercio Exterior COMEX, 2017) |

| | | |
|-------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| Partida arancelaria o Arancel | Se refiere a "los demás". | (Comité de Comercio Exterior |
| Integrado Andino: | | COMEX, 2017) |
| 8704219099 | | |

Elaboración: Propia

Fuente: Comité de Comercio Exterior COMEX (2017)

3.5 Políticas comerciales

3.5.1. Ecuador

Hablando acerca del comercio internacional, se debe tener en cuenta que hace referencia al movimiento de bienes y servicios entre varios países, para aumentar la cantidad de productos dentro de los distintos mercados. El comercio se lo realiza usando divisas y está condicionado a regulaciones adicionales impuestos por los participantes donde también se involucran los países de origen, es decir cada país tiene sus propias políticas para el comercio que incluyen normas y leyes para cuidar su economía. Cuando se realizan intercambios comerciales, los países que se involucran tienen beneficios ya que sus productos se posicionan de mejor manera y a su vez ingresan en mercados extranjeros. En este punto podemos destacar los avances de políticas comerciales que Ecuador tiene con países como Canadá, México, Chile, con acciones que facilitan el comercio y refuerzan la economía para promover las inversiones e impulsar el emprendimiento. Con los países mencionados anteriormente se tienen acuerdos comerciales para productos agrícolas como frutas tropicales, cacao, mariscos, además destacar que con Canadá se tienen vigente el tratado de doble tributación (Ceballos, 2017).

Continuando dentro del Ecuador, hablando del tema de políticas comerciales, es importante mencionar al comité de Comercio Exterior (COMEX), el mismo que es el

organismo encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia comercial, es un organismo de carácter intersectorial público encargado de regular procesos y asuntos que tiene relación a esta materia. Mediante decreto ejecutivo No 25 se reestructura el comité de Comercio Exterior y a su vez se integra por las siguientes entidades (Asamblea Nacional del Ecuador, 2013):

- Ministerio de Comercio Exterior y actividad Aduanera
- Ministerio encargado de la política agrícola
- Ministerio encargado de la política industrial
- Ministerio vinculado al desarrollo productivo
- Ministerio con función de política económica
- Ministerio responsable de las finanzas públicas
- Organismo Nacional de Planificación
- Ministerio con funciones en sectores estratégicos
- El Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Instituciones que establezca el presidente de la República mediante decreto ejecutivo.

El comité de Comercio Exterior es el ente encargado de regular y formular la política comercial y asociado con el código orgánico de producción, comercio e inversiones, dispone diversas políticas comerciales que se usarán para el manejo correcto del comercio internacional, entre las cuales se tiene (Poveda et al., 2018):

- Negociaciones internacionales
- Políticas arancelarias
- Políticas para desarrollo de regímenes especiales
- Aprobar plan de exportaciones
- Medidas para frenar el comercio desleal.

Además de esto, también se propone la intervención del estado, para proteger al mercado nacional, intentando adecuar mecanismos, los cuales a su vez se considerarán como política arancelaria, convirtiéndose en una barrera contra productos y servicios del exterior enfocándose en la recaudación de ingresos fiscales. Todas estas medidas llevan el nombre de proteccionistas. Dentro de este punto ciertas acciones tienen la finalidad de defender mercados y producción nacional, por medio de barreras de comercio, los cuales a su vez repercuten en el mercado internacional y forman parte de las políticas de comercio del Ecuador (Poveda et al., 2018).

Todas estas restricciones influyen en los modelos de comercio y la situación competitiva del Ecuador. En muchos de los casos, las consecuencias se visualizan para ambas partes, es decir para el país de origen y el país de destino. Las políticas comerciales del Ecuador en su mayor parte son razonables y han sido aceptadas por todos los países con los que se establecen relaciones de intercambio de productos, sabiendo que dentro de este tema, también existen regulaciones que fomentan la competencia desleal ya que su única finalidad es deshacerse de la competencia, implementando subsidios que apuntan a clausurar el campo para la importación de productos extranjeros, es importante mencionar que cada país crea sus políticas comerciales y no necesita de la aceptación de ningún otro país (Poveda et al., 2018).

Más a fondo en el tema de políticas comerciales en el Ecuador, el COPCI es quien regula todas estas actividades, legislación que se encuentra vigente desde el 2010 cuando fue creada por el gobierno de Rafael Correa. El COPCI entre sus funciones tiene como objetivo regular todas las etapas que conlleva el proceso de producción, intercambio, distribución, consumo, comercio, manejo de externalidades que son orientadas al buen vivir (COPCI, 2010).

De acuerdo con esta Ley, el Ecuador y sus políticas comerciales planean incrementar las exportaciones no petroleras con un valor agregado, atrayendo de esta forma la inversión extranjera mediante incentivos de inversión, delimitando también sectores prioritarios, logrando descentralizar la economía, sustituyendo las importaciones con producción nacional de buena calidad, desarrollar zonas especiales de desarrollo económico y dar más facilidad y prioridad al comercio exterior (Guzmán, 2019).

Actualmente las políticas comerciales del Ecuador se han consolidado de una forma más pragmática, aprovechando las oportunidades de inversión que traen junto a estas los acuerdos comerciales. Dentro de este punto es llamativo el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, el mismo que se encuentra vigente desde enero el año del 2017 cumpliendo con la naturaleza de acuerdo comercial, donde la diferenciación y cooperación entre un país en desarrollo vs un país desarrollado pueden constituir una vía donde los productos del país compitan de mejor manera en mercados internacionales, y a su vez también poder proteger los productos que tienen cierta desventaja frente a un aumento de importaciones (Guzmán, 2019).

De igual forma, y pensando a Europa como un socio fuerte para el país, a mediados del 2016 se inició las negociaciones para un acuerdo de asociación económica, con la Asociación Europea de Libre Comercio la cual está conformada por: Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein, el mismo que fue firmado en junio de 2018 y buscaba internacionalizar y empoderar productos ecuatorianos en mercados donde se carecía de competitividad. De estos nuevos acuerdos suscritos con la UE y el EFTA, el país tiene un potencial exportador que está unido a recursos de manufacturas y naturales con un valor agregado menor como: camarón, banano, flores, artesanías. Mientras que el mercado europeo se enfoca en la exportación de manufactura y servicios con alto valor agregado

como maquinarias, medicinas, industrias y automóviles, que es el tema central de esta investigación (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Ecuador., 2017).

En el tema de políticas comerciales e importación, en el último trimestre del año 2021 Ecuador se encontró entre los mejores países que mejoraron su clima de negocios, lo que generó que se posicionara como líder en América Latina, esto ayudado por las políticas comerciales que trajo consigo el presidente Guillermo Laso para el desarrollo de la economía del país. Asimismo, el Ecuador creció en 34,7 puntos hasta situarse en los 117,5 en el último trimestre de ese año, liderados por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Ecuador pretende firmar un acuerdo con México para tratar de ingresar a la Alianza del Pacífico, el mismo que tendrá cita en Estados Unidos en este año. Para mejorar el tema de importación de productos también se intenta llegar a acuerdos con la Federación Rusa, Canadá y Panamá ya que se pretende que en base a estos más inversionistas inviertan en el país (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

3.5.2. China

Las políticas comerciales de China han ido evolucionando con el pasar de los años. Para comenzar, una etapa de aislamiento se dio en los años treinta donde el país estuvo influenciado por un régimen económico autárquico, donde la relación con Occidente era muy poca. Durante este periodo su participación descendió bruscamente, ya que toda inversión externa estaba restringida. Toda inversión estaba sujeta a regulaciones por parte del gobierno, dados todos estos problemas en China se presentaron problemas de producción, sumado al abandono de bienes usados por la población, esto se

menciona debido a que China poco a poco fue afianzando su comercio exterior, pero al principio resultó ser complicado (Maddison, 2007).

Continuando con los años setenta y es la tendencia que se mantiene hasta la actualidad de ser un país que compite internacionalmente y con éxito dentro del tema de comercio internacional, este país se ha mantenido como una excelente fuerza comercial en el mercado mundial, sobre todo en productos manufacturados. Debido a la gran oferta y el gran mercado, su mano de obra barata y la competitividad global, ha puesto en auge la inversión extranjera, lo que se traduce como aumento en importaciones y exportaciones (Li, 2007).

La política económica de China en los años 90s fue transformada a una economía en potencial crecimiento, con el fin de incrementar el bienestar de su población. Pero para llegar a este punto fue necesario un cambio en la estructura política y social, en ese entonces las reformas económicas liberales no eran una prioridad ante una latente necesidad de una política estable, en el año 1991 se dio una fuerte crisis financiera nacional que hizo que se redefinieran sus prioridades y se opte por tener una ideología liberal comandada por el liderazgo de Deng Xiaoping, convirtiéndose China en uno de los países pioneros en optar por esta salida, luego lo siguieron países como India y Japón (Hernández, 2011).

Conviene mencionar que China es un régimen de Estado- Partido, reconocido como república popular, donde existe una figura de mando y liderazgo de toda la población que está basada en un solo partido por lo que es posible tomar las decisiones mucho más rápida pero en algunos casos esta no es bien vista o recibida por los demás, los miembros de un mismo partido como es el caso chino si es que no están de acuerdo pueden llegar a discutir sus temas y ver si cambian alguna condición. Para la liberación de políticas comerciales en años posteriores esto tiene mucho que ver ya que se la hizo

de manera más fácil y rápida ya que se consulta en un mismo momento cuando todo el partido se encuentra reunido y no por peleas entre distintos partidos políticos, así que el gobierno y sus políticas tienen mucho que ver dentro de este tema (Cesarin, 2005).

Con el pasar de los años y gracias al cambio en sus políticas comerciales sumado al enorme superávit, China se ha convertido en el mayor exportador del mundo y en el segundo mayor importador, llegando a catalogarse como un país más liberal y menos proteccionista, muy distinto a lo visto en los párrafos anteriores en donde se resguardaba mucho, sin embargo, cuenta con políticas estrictas de comercio exterior, lo que representó el 35% del PIB en 2020. Principalmente China exporta equipos electrónicos y eléctricos con un 27%, reactores nucleares, maquinarias, calderas (17%), edificios prefabricados, muebles, rótulos luminosos (4,2%), plásticos (3,7%), aparatos ópticos, médicos y técnicos (3,1%), textiles y ropa usada (2,9%) (Banco Mundial, 2022).

Los principales productos que el país importa son: equipos electrónicos y eléctricos (27%), combustibles, productos de destilación y aceites (13%), calderas y maquinaria (9,3 %), cenizas y escorias de minerales de hierro (8,8%), aparatos de fotografías, médicos y técnicos (4,8%), vehículos de distintas categorías (3,6%). El Fondo Monetario Internacional estima un repunte del 5,7% en la cantidad y volumen de exportaciones de bienes y servicios de China en el año 2022, ya que en 2020 aumento un 4% y solo aumento un 3,2% de importaciones en 2022, saltando de 10,9% en 2021 y 0% en 2020, dicho repunte se estima desde el año 2020 al año 2022 (Fondo Monetario Internacional, 2021).

En el tema de la libre entrada o salida de productos China ha querido reforzar esta estrategia por lo que con la ayuda de 15 países asiáticos han pactado la creación de un área comercial libre, que llega desde Pekín llamada la Asociación Económica Integral Regional, que se encuentra Japón, China, Nueva Zelanda, Australia, Corea del Sur, y 10

países más de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, donde se encuentra excluida la India y Estados Unidos. De igual forma en Pekín se formó un área libre de comercio que da como totalidad el 32,2% del PIB mundial, 32,5 de inversión global y el 29% de comercio mundial (El País, 2019).

3.5.3. Acuerdos comerciales

Formalmente las relaciones entre Ecuador y la República Popular China comenzaron en los años 80. Luego de que Ecuador haya superado inestabilidad política y regresó a la democracia. Luego de esto en el año 1971 en la Asamblea General de la ONU, el Ecuador se pronuncia de dar a China su legítima representación. Ambos países han incrementado mucho su relación en ámbitos, económicos, diplomáticos, políticos y estratégicos durante el siglo XXI, teniendo en cuenta el ascenso de China como potencial mundial (Reyes & Chun Lee, 2017).

Concretamente del tema de China se debe hablar de tres dimensiones que se articulan para conseguir dos objetivos principales que son el aumento de políticas comerciales y la importación de productos al país. La primera dimensión tiene que ver con asegurar el suministro y la internalización de toda empresa China. La segunda enfocados en promocionar un desarrollo autosuficiente de todos los países que coopera. Finalmente, la última dimensión que hace referencia a la aceptación y apoyo que China necesita con los países que colabora y dentro de su propio país. En los últimos diez años las relaciones entre Ecuador y China han incrementado, debido al crecimiento que el país asiático ha tenido ya que se mantiene entre las diez economías principales a escala mundial, lo que llevo a que amplíen negociaciones con otros países, siendo el Ecuador con el cual se fortaleció ámbitos tecnológicos, económicos, regionales, entre otros (Chávez, 2016).

Debido a la suscripción de acuerdos comerciales el sector privado se benefició de la compra por parte de China de productos como mango, pitahaya, guayaba, piña, camarón, entre otros productos de acuicultura y agrícolas. También se redujo las barreras sanitarias impuestas sobre el banano para que necesite menos documentación. De manera general las importaciones de China superan en cuatro a las exportaciones que se realizan al Ecuador, debido a esto se genera un desequilibrio en la balanza comercial del país, que se interpreta como malo ya que los productos con sello ecuatoriano pierden alcance y posibles clientes (Alcívar, 2020).

Un punto importante para destacar es que la visión de la comunidad internacional es crítica respecto a la competencia desleal por parte de la industria China, ya que su mano de obra es más barata y su moneda subvalorada, fijada por su gobierno. La presencia del país asiático en el Ecuador se ve reflejada en múltiples proyectos, inversiones financieras, obras civiles, estatales y privadas, pero como se menciona en el punto anterior, genera un desbalance en la producción nacional, debido a la producción masiva de productos y a la fácil entrada que tienen al país (Alcívar, 2020).

De acuerdo con Palma (2022), el presidente Lasso en su viaje a china realizado en febrero de 2022 tuvo conversaciones para un tratado de libre comercio con el país ya que actualmente no se tiene un acuerdo con ellos. Dicho acuerdo tiene como objetivo el impulso de las ventas en el sector agrícola entre Ecuador y China, pero daría desventaja con los fabricantes, puesto que salen de una situación delicada por la pandemia. Las industrias como la del calzado o la textil, necesitarían una protección extra, y con la firma del TLC, la liberación podría ser gradual, para que los productores ecuatorianos tengan la capacidad de abastecer la competencia conforme se abra el mercado (Palma, 2022).

Conocer acerca de los acuerdos comerciales entre Ecuador y China se incluye debido a su importancia en temas de futuras importaciones o exportaciones, también es

importante debido al aumento de posibles acuerdos comerciales con China, lo cual beneficiaría directamente a las importaciones de vehículos como es el caso de la empresa dentro de esta investigación, ya que por este concepto se reduciría los aranceles para todos los productos que provengan de este China, ahora se cancela \$140 millones de dólares al año traer mercaderías al Ecuador. Enlazando con la información obtenida anteriormente las estadísticas de vehículos chinos que se venden actualmente en el Ecuador es de 38% del total del mercado automotor, sabiendo esto la firma del posible convenio con China aumentaría la ventaja en comparación con otras marcas (Ekos , 2022).

3.6. Procedimiento comercial previo a la importación

3.6.1 Cotización del proveedor- Proform Invoice

Se entiende a la Proform Invoice como factura proforma. Esta factura se crea con el propósito de cumplir los requisitos legales, para exportar mercaderías a distintos países. También se usa en comercio interior, para que un potencial comprador pueda tener toda la información necesaria antes de cerrar una compraventa, siendo este un principio de acuerdo. Es un documento únicamente de carácter informativo. Es emitida por el exportador para aclarar las condiciones a las cuáles quiere vender su mercadería, a su vez es solicitada por el importador para conocer acerca de la operación de compraventa y se solicita cuando se quiere conocer a fondo detalles del producto así como sus características y precio (IONOS, 2019).

Esta factura es bastante común en el comercio internacional, ya que en su gran mayoría las transacciones comerciales con ciertos países están relacionadas con una declaración. De este modo si alguien exporta mercadería, se deberá declarar su valor en aduana. En la mayoría de estos casos se emite una proforma en vez de una factura

comercial, todo para solventar requisitos aduaneros, teniendo función netamente informativa (IONOS, 2019).

3.6.2 Especificaciones técnicas del producto

Las fichas técnicas son documentos resumidos en donde se especifica cómo está hecho el producto, su manera de transportar, precios, descuentos, manera de almacenamiento, entre otras. Son herramientas poderosas para el área comercial de cualquier empresa, teniendo la información más importante resumida. Los puntos más importantes que debe incluir son la identificación del producto y la información técnica (Dwit, 2018).

La información técnica de los productos seleccionados por la empresa para la importación es:

1. Modelo HFC 1035 Doble Cabina

| VERSIÓN | | EQUIPAMIENTO | |
|---|--------------------------------------|---|----------------------------|
| MODELO | HFC 1035 KR RUEDA SIMPLE | AIRE ACONDICIONADO | SI |
| CABINA | DOBLE CABINA | RADIO | SI |
| PASAJEROS | 5 | ALZACRISTALES ELÉCTRICOS | SI |
| CAJA | CHASIS/ABIERTA | BLOQUEO CENTRAL | SI |
| TRANSMISIÓN | 5 VELOCIDADES + RETROCESO | ALARMA DE RETROCESO | SI |
| MODO DE TRACCIÓN | TRASERA | CAJA METÁLICA | SI |
| MOTOR | | BARANDAS ABATIBLES | SI |
| TIPO | HFC4DA1-2B1 DIESEL 4 CILINDROS TURBO | CABINA ABATIBLE | NO |
| NORMA DE EMISIÓN | EURO III | FAROS ANTINEBLA | SI |
| INYECCIÓN | DIRECTA | ODÓMETRO DIGITAL | SI |
| TURBO INTERCOOLER | SI | DIRECCIÓN ASISTIDA | SI |
| CILINDRADA [CC.] | 2771 | FRENO DE MOTOR | SI |
| TORQUE MÁXIMO [NM/RPM] | 240/ 2000 | VOLANTE MULTIFUNCIÓN REGULABLE | SI |
| POTENCIA MÁXIMA [HP/RPM] | 106/ 3600 | BARRA PROTECTORA EN LUNETA DE CABINA PARA CARGA | SI |
| FRENOS | | TIEMPO DE GARANTÍA | 5 AÑOS O 150.000 KM |
| DELANTEROS / TRASEROS | HIDRÁULICOS CON ABS | | |
| DIMENSIONES Y CAPACIDAD DE CARGA | | | |
| MEDIDAS EXTERIORES [LxAXH] (MM) | 4879 X 2908 X 2300 | | |
| MEDIDAS DE LA CAJA [LxAXH] (MM) | 2100 X 1900 X 400 | | |
| DISTANCIA ENTRE EJES (MM) | 2490 | | |
| MÍNIMO RADIO DE GIRO (M) | 13,4 | | |
| PESO EN ORDEN DE MARCHA (KG) | 2380 | | |
| PESO BRUTO TOTAL (KG) | 4250 | | |
| CAPACIDAD DE CARGA (KG) | 1600 | | |
| CAPACIDAD TANQUE COMBUSTIBLE (LTS) | 100 | | |
| NEUMÁTICOS | 7.00 R16 | | |

Fuente: Jac Motors (2022)

2. Modelo HFC 1035

| | | | |
|--|--|--|---|
| Modelo | HFC 1035KN | Suspensión | |
| Capacidades y Pesos | Chasis Cabina | Delantera | Resortes semielípticos, amortiguadores hidráulicos |
| Peso Bruto Vehicular (kg) | 4500 | Trasera | Resortes semielípticos, con auxiliar amortiguadores hidráulicos |
| Peso Neto (kg) | 2.120 | Frenos | |
| Carga Util (kg) | 2.380 | De Servicio | Hidráulico de doble circuito |
| Capacidad tanque combustible (lt) | 65 | Freno auxiliar | De motor al escape |
| Largo Total (mm) | 4.980 | De estacionamiento | De tambor a la barra de transmisión |
| Ancho Total (mm) | 1.725 | Ejes | |
| Altura Total Camión (mm) | 2.300 | Tipo | Simple reducción |
| Distancia entre ejes (mm) | 2.490 | Delantera | Acero forjado tipo I |
| Ancho de vía delantera (mm) | 1.440 | Trasero | Tipo Banjo |
| Ancho de vía trasera (mm) | 1.395 | Relación final | 6.142:1 |
| Dimensiones Chasis (mm) | 170x70x5 | Sistema eléctrico | |
| Carrocería (medidas interiores) | | Voltaje | 12V |
| Largo / Ancho / Alto, carrocería (mm) | 3.120- 1.620 - 400 | Batería | 12V 100 A |
| Neumáticos | Z00R16 12PR | Alternador | 12V 60 A |
| Motor | | Performance | |
| Tipo | 4 cilindros en línea Intercooler, Turbo Diesel | Velocidad máx. (km/hr.) | 100 |
| Marca | JAC | Radio de giro (m) | 6 |
| Modelo | HFC4DA1-1B | Pendiente máx. superable | 35% |
| Tipo de inyección | Bomba Inyección Rotativa | Porta neumático repuesto | Incluido |
| Nro. de cilindros | 4 | Cabina | |
| Cilindrada (cc) | 2.771 | Tipo | Corta abatible |
| Carera (mm) | 102 | Asiento conductor | Regulable |
| Díámetro (mm) | 93 | Asiento acompañante | Banqueta 2 personas |
| Torque máximo (Nm) | 240 /2100-2300 rpm | Techo | Escotilla techo regulable |
| Potencia máxima (HP) | 109 HP/ 3600 rpm | Dirección servoasistida hidráulicamente | si |
| Relación compresión | 17:1 | Volante con altura regulable e inclinación | si |
| Transmisión / Embrague | | Medidor de temperatura | si |
| Tipo | Manual 5 velocidades + 1 reversa | Tacómetro | si |
| Modelo | LCST25M3 | Velocímetro | si |
| Relación de marchas | 1ra : 5,529 | Herramientas y gata hidráulica | si |
| | 2da : 2,782 | Radio CD | si |
| | 3ra : 1,641 | Ventana Trasera | si |
| | 4ta : 1,090 | A/C y Extractor de aire | si |
| | 5ta : 0,785 | Deflector de aire | NO |
| | MA : 5,271 | Vidrios eléctricos | si |
| Tipo embrague | Monodisco Seco | Garantía | 100.000 kms o 3 años (lo que primero ocurra) |
| Díámetro disco de embrague (mm) | 250 mm | | |

Fuente: Jac Motors (2022)

3. Modelo HFC 1040

| | | | | |
|---|---------------------------------------|--|---------------------|----------|
| VERSIÓN | HFC 1040 KT / RUEDA DOBLE | EQUIPAMIENTO | | OPCIONAL |
| MODELO | HFC 1040 KT / RUEDA DOBLE | AIRE ACONDICIONADO | | SI |
| CABINA | CABINA SIMPLE | RADIO | | SI |
| PASAJEROS | 2 | ALZACRISTALES ELÉCTRICOS | | SI |
| CAJA | CHASIS / ABIERTA | BLOQUEO CENTRAL | | SI |
| TRANSMISIÓN | MANUAL 5 VELOCIDADES + RETROCESO | ALARMA DE RETROCESO | | SI |
| MODO DE TRACCIÓN | TRASERA | CAJA METÁLICA | | SI |
| MOTOR | | BARANDAS ABATIBLES | | SI |
| TIPO | HFC4DA1-1 DIESEL- 4 CILINDROS - TURBO | CABINA ABATIBLE | | SI |
| NORMA DE EMISIÓN | EURO II | FAROS ANTINEBLA | | SI |
| INYECCIÓN | DIRECTA | ODÓMETRO DIGITAL | | SI |
| TURBO INTERCOOLER | NO | DIRECCIÓN ASISTIDA | | SI |
| CILINDRADA [CC.] | 2771 | FRENO DE MOTOR | | SI |
| TORQUE MÁXIMO (Nm/rpm) | 240 / 1800 - 2000 | VOLANTE MULTIFUNCIÓN REGULABLE | | SI |
| POTENCIA MÁXIMA (HP) | 92 / 3600 | BARRA PROTECTORA EN LUNETAS DE CABINA PARA CARGA | | SI |
| FRENOS | | TIEMPO DE GARANTÍA | 5 AÑOS O 150.000 KM | |
| DELANTEROS / TRASEROS | HIDRÁULICOS CON ABS | | | |
| DIMENSIONES Y CAPACIDAD DE CARGA | | | | |
| MEDIDAS EXTERIORES (LxAxH) (MM) | 5995 x 1908 x 2310 | | | |
| LARGO / ANCHO / ALTO CAJA (MM) | 4230 x 1810 x 400 | | | |
| DISTANCIA ENTRE EJES (MM) | 3360 | | | |
| MÍNIMO RADIO DE GIRO (M) | 5,3 | | | |
| PESO EN ORDEN DE MARCHA (KG) | 2480 | | | |
| PESO BRUTO TOTAL (KG) | 4980 | | | |
| CAPACIDAD DE CARGA (KG) | 2500 | | | |
| CAPACIDAD TANQUE COMBUSTIBLE (LTS) | 100 | | | |
| NEUMÁTICOS | 7.00 R16 12PR | | | |

Fuente: Jac Motors (2022)

3.6.3 Cotización naviera

Teniendo en cuenta que el mercado global es muy competitivo, todo lo que tenga que ver con plazos de entrega será muy competitivo. Es por eso, que entregar de forma tardía una mercadería significaría la pérdida de un cliente y la mala fama de la compañía. Por tanto, la entrega correcta y a tiempo constituye una labor fundamental en las empresas (Reyes, 2019).

Dentro de este apartado se resalta la importancia de las empresas navieras en el mercado global. Estas tienen como función la representación del cliente en cuanto a su logística, las mismas que funcionan en un puerto en cada país. Acotando este punto es importante mencionar que todo se maneja hacia la expansión y libre comercio entre países, figurando las relaciones internacionales sin ninguna condición, las exportaciones e importaciones serán quizás el sustento de las economías mundiales (Reyes, 2019).

El porqué es importante cotizar se relaciona directamente con el comercio, ya que son el motor que mueve una gran industria. Las navieras ofrecen la oportuna organización logística desde su punto de origen hasta su destino final, el tiempo o plazo que se dependerá también de la carga y este a su vez de las regulaciones de cada país, pero la entrega está asegurada, además de garantizar también la seguridad y los costos. De esta forma se destaca lo siguiente sobre la importancia de cotizar con naviera (Reyes, 2019):

- Garantiza la entrega de contenedores debido a que se tiene una red internacional, que además posee tecnología avanzada para su logística.
- Brinda al cliente la posibilidad de crecer sus negocios, en un mercado cada vez más cambiante.
- Brinda agilidad y eficiencia a todos sus clientes.
- Ofrece una excelente organización logística, optimizando tiempos de entrega, costos y seguridad.

3.6.4. Cotización seguro

El seguro en transporte de mercancías se enfoca en salvaguardar el valor de los productos que se importan o exportan ya que en su transporte pueden tener problemas sea cual sea su manera de traslado. Toda empresa deberá conocer los riesgos cuando se trata de mover mercancías, esto con la intención de disminuirlos, un seguro es la mejor opción, ya que les proporciona protección a sus productos, cuidando sus operaciones y sus clientes (Logycom, 2021).

El siguiente listado, es la cobertura de accidentes que cubren las empresas dedicadas a esto, durante el transporte de su mercadería ya se indemnizando o amparando al propietario si es que se llegara a dar algunos daños, en este caso se especificará del transporte marítimo, las cuales se presentan a las mercaderías que viajen por mar y se den daños a causa de (Logycom, 2021):

- Colisión o hundimiento de la embarcación.
- Responsabilidad de todas las partes por colisión.
- Perdida de carga durante maniobras, descarga o transbordo.
- Si se requiere el uso de embarcaciones auxiliares la cobertura se mantiene.

3.7 Cálculo de los tributos a la importación

Los tributos se deben cancelar obligatoriamente cuando una persona ingresa mercancía extranjera a un país determinado.

Según el código orgánico de la producción, comercio e inversiones COPCI en el artículo 108 indica sobre los tributos que son:

- Derechos arancelarios.
- Impuestos determinados en las leyes orgánicas y ordinarias.

- Tasas por servicios aduaneros.

Además, existen otros gravámenes y recargos que son aplicados como una medida de defensa comercial por ejemplo el antidumping, salvaguardia, etc. que no son considerados como tributos (Código Orgánico de la producción, 2018).

A continuación, se menciona y se detalla los tributos a tomar en cuenta en la importación de una mercancía:

Tabla 10

Código de tributos

| Nombre | Detalle |
|---|--|
| Arancel Ad Valorem | Se refiere al porcentaje que se paga del valor de la mercancía más seguro y más flete. |
| Antidumping | Se refiere a impuestos establecidos para de esa manera sancionar a las empresas o países que hicieron dumping y que se comprobó. |
| FODINFA (Fondo de Desarrollo para la infancia): | Todas las mercancías pagan el 0.5% ya que es un valor específico establecido y es administrado por el INFA. |
| Porcentaje Techo Consolidado SAFP | Las siglas SAFP hace referencia a el Sistema Andino de Franjas de Precios en |

| | |
|--|---|
| | cual tiene como objetivo estabilizar el costo de la importación de ciertos productos cuando los productos tienen mucha variedad en sus precios. |
| Salvaguardia | Es un impuesto adicional que se establece cuando una industrial nacional está siendo afectado por precios extranjeros. |
| ICE (Impuesto al consumo especiales) | Es un impuesto que abarca lo que son productos no esenciales sino de lujo, por ejemplo: perfumes, videojuegos, cigarrillo, etc. |
| AEC (Arancel Externo Común, de la Comunidad Andina): | Hace referencia a un arancel que los países determinan para colocar a cierto producto. |
| IVA (Impuesto al valor agregado): | Es un impuesto que cada país lo determina. En el caso de Ecuador se debe pagar el 12%. |

Elaboración: Propia

Fuente: Servicio Nacional de Adunas del Ecuador (2022)

La partida arancelaria que se va a usar para el producto a importar es 8704219099.

Acorde con la partida arancelaria se identifica los tributos a pagar.

De acuerdo con el anexo 2, los tributos a pagar de la partida arancelaria son los siguientes:

- Ad.Valorem: 10%
- Fodinfra: 0.5%
- Iva: 12%

Con la información obtenida se realiza los cálculos de tributos de cada camión a importar.

Tabla 11

Cálculo de tributos de modelo HFC 1035 doble cabina

| HFC 1035 DOBLE CABINA | | |
|--|------------------------|-------------|
| DESCRIPCION DE PRODUCTOS | DETALLE | |
| CARGA RO/RO | | |
| CAMION 1035 | LXAXH = 4.87X2.90X2.30 | |
| No. UNIDADES | | 1.00 |
| VALOR DE LA MERCANCIA | | \$19,980.00 |
| DESCUENTO | 3% | \$599.40 |
| VALOR DE LA MERCANCIA INCOTERM EXW | | \$19,380.60 |
| VALOR TOTAL DE LA MERCANCIA | | \$19,380.60 |
| GASTOS ADICIONAL POR VALOR FOB | | \$150.00 |
| FOB | | \$19,530.60 |
| FLETE INTERNACIONAL | | \$6,497.60 |
| SEGURO (VALOR DE LA FACTURA FOB + FLETE) | 1% | \$260.28 |
| TOTAL CIF | | \$26,288.48 |
| ADVALOREM (SOBRE CIF) | 10% | \$2,628.85 |
| ESPECIFICO (\$ x No UNIDADES) | 0 | \$0.00 |
| IMP TECHO CONSOLIDADO (SOBRE CIF) | 0 | \$0.00 |
| TOTAL ARANCELES | | \$2,628.85 |
| LIBERACION DE ARANCELES | 0.00 | \$0.00 |
| NETO DE ARANCELES | | \$2,628.85 |
| FODINFA (SOBRE EL CIF) | 0.5% | \$131.44 |
| SALVAGUARDIA (SOBRE EL CIF) | 0.0% | \$0.00 |
| ANTIDUMPING (SOBRE VALOR FOB) | 0.0% | \$0.00 |
| ICE (CIF + NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA) | 0.0% | \$0.00 |
| IVA (CIF+ NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA + ICE) | 12% | \$3,485.85 |
| TOTAL DE TRIBUTOS | | \$6,246.14 |
| % IMPUESTO REAL | | \$0.24 |

| | | |
|--|------|-------------|
| EX ADUANA MERCANCIAS | | \$32,534.63 |
| AGENTE AFIANZADO | Base | \$300.00 |
| TRANSPORTE INTERNO GUAYAQUIL-MACHALA | | \$350.00 |
| VALOR TOTAL DE PRODUCTO ESTIMADO EN INNOVAUTO | | \$33,184.63 |

Elaboración: Propia

Tabla 12

Cálculo de tributos de modelo HFC 1035

| HFC 1035 | | |
|--|------------------------|-------------|
| DESCRIPCION DE PRODUCTOS | DETALLE | |
| CONTAINER | 40 HC | |
| MEDIDAS INTERIOR DEL CONTENEDOR | LXAXH= 12.03X2.35X2.70 | |
| CAVIDAD 2 CAMIONES | | |
| CAMION 1035 | LXAXH= 4.98X1.73X2.30 | |
| CAMION 1040 | LXAXH= 5.99X1.91X2.31 | |
| No. UNIDADES | | 1.00 |
| VALOR DE LA MERCANCIA | | \$14,990.00 |
| DESCUENTO | 3% | \$449.70 |
| VALOR DE LA MERCANCIA INCOTERM EXW | | \$14,540.30 |
| VALOR TOTAL DE LA MERCANCIA | | \$14,540.30 |
| GASTOS ADICIONAL POR VALOR FOB | | \$150.00 |
| FOB | | \$14,690.30 |
| FLETE INTERNACIONAL | | \$3,975.00 |
| SEGURO (VALOR DE LA FACTURA FOB + FLETE) | 1% | \$186.65 |
| TOTAL CIF | | \$14,876.95 |
| ADVALOREM (SOBRE CIF) | 10% | \$1,487.70 |
| ESPECIFICO (\$ x No UNIDADES) | 0 | \$0.00 |
| IMP TECHO CONSOLIDADO (SOBRE CIF) | 0 | \$0.00 |
| TOTAL ARANCELES | | \$1,487.70 |
| LIBERACION DE ARANCELES | 0.00 | \$0.00 |
| NETO DE ARANCELES | | \$1,487.70 |
| FODINFA (SOBRE EL CIF) | 0.5% | \$74.38 |
| SALVAGUARDIA (SOBRE EL CIF) | 0.0% | \$0.00 |
| ANTIDUMPING (SOBRE VALOR FOB) | 0.0% | \$0.00 |
| ICE (CIF + NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA) | 0.0% | \$0.00 |
| IVA (CIF+ NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA + ICE) | 12% | \$1,972.68 |
| TOTAL DE TRIBUTOS | | \$3,534.76 |
| % IMPUESTO REAL | | \$0.24 |
| EX ADUANA MERCANCIAS | | \$18,411.72 |

| | | |
|--|------|-------------|
| AGENTE AFIANZADO | Base | \$300.00 |
| TRANSPORTE INTERNO GUAYAQUIL-MACHALA | | \$350.00 |
| VALOR TOTAL DE PRODUCTO ESTIMADO EN INNOVAUTO | | \$19,061.72 |

Elaboración: Propia

Tabla 13

Cálculo de tributos de modelo HFC 1040

| HFC 1040 | | |
|---|------------------------|-------------|
| DESCRIPCION DE PRODUCTOS | DETALLE | |
| CONTAINER | 40 HC | |
| MEDIDAS INTERIOR DEL CONTENEDOR | LXAXH= 12.03X2.35X2.70 | |
| CAVIDAD 2 CAMIONES | | |
| CAMION 1035 | LXAXH= 4.98X1.73X2.30 | |
| CAMION 1040 | LXAXH= 5.99X1.91X2.31 | |
| No. UNIDADES | | 1.00 |
| VALOR DE LA MERCANCIA | | \$16,800.00 |
| DESCUENTO | 3% | \$504.00 |
| VALOR DE LA MERCANCIA INCOTERM EXW | | \$16,296.00 |
| VALOR TOTAL DE LA MERCANCIA | | \$16,296.00 |
| GASTOS ADICIONAL POR VALOR FOB | | \$150.00 |
| FOB | | \$16,446.00 |
| FLETE INTERNACIONAL | | \$3,975.00 |
| SEGURO (VALOR DE LA FACTURA FOB + FLETE) | 1% | \$204.21 |
| TOTAL CIF | | \$20,625.21 |
| ADVALOREM (SOBRE CIF) | 10% | \$2,062.52 |
| ESPECIFICO (\$ x No UNIDADES) | 0 | \$0.00 |
| IMP TECHO CONSOLIDADO (SOBRE CIF) | 0 | \$0.00 |
| TOTAL ARANCELES | | \$2,062.52 |
| LIBERACION DE ARANCELES | 0.00 | \$0.00 |
| NETO DE ARANCELES | | \$2,062.52 |
| FODINFA (SOBRE EL CIF) | 0.5% | \$103.13 |
| SALVAGUARDIA (SOBRE EL CIF) | 0.0% | \$0.00 |
| ANTIDUMPING (SOBRE VALOR FOB) | 0.0% | \$0.00 |
| ICE (CIF + NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA) | 0.0% | \$0.00 |
| IVA (CIF+ NETO ARANCELES + ANTIDUMPING + SALVAGUARDIA + FODINFA + ICE) | 12% | \$2,734.90 |
| TOTAL DE TRIBUTOS | | \$4,900.55 |
| % IMPUESTO REAL | | \$0.24 |
| EX ADUANA MERCANCIAS | | \$25,525.76 |
| AGENTE AFIANZADO | Base | \$300.00 |

| | | |
|--|--|-------------|
| TRANSPORTE INTERNO GUAYAQUIL- MACHALA | | \$350.00 |
| VALOR TOTAL DE PRODUCTO ESTIMADO EN INNOVAUTO | | \$26,175.76 |

Elaboración: Propia

En el supuesto de importar los camiones a Ecuador el valor EXW de la mercancía se tomó en cuenta los precios de los camiones determinados en el capítulo 2 tabla 6. El valor FOB es un valor adicional que en la factura emite cada empresa por la movilización en el país de origen de la mercancía lo cual fue determinado según información otorgada por la empresa INNOVAUTO. Adicionalmente, el costo del agente aduanero, el seguro y entre otros valores son los precios bases para la importación de camiones.

Por otro lado, el valor del flete fue cotizado a la empresa de logística Austrocargo en la cual detalló lo siguiente:

- El camión HFC 1035 doble cabina tiene como medidas exteriores LxAxH= 4.87x2.90x2.30 por lo cual no se puede importar en un contenedor debido al ancho de 2.90mm ya que el contenedor 40hc tiene medida interior LxAxH= 12.03x2.35x2.70. Por esa razón, el camión debería de ser importado en una carga RO/RO con 32.48m³ que tiene un valor de flete de \$6.497,60.
- Los camiones HFC 1035 con medidas exteriores de LxAxH= 4.98x1.73x2.30 y HFC1040 con medidas exteriores de LxAxH= 5.99x1.91x2.31 se pueden importar los dos camiones en un contenedor de 40 hc ya que las medidas interiores del contenedor son de LxAxH= 12.03x2.35x2.70 en la cual caben perfectamente los dos camiones.

En conclusión, se determina que el camión HFC 1035 doble cabina el valor total del producto estimado en INNOVAUTO S.A. es de \$33.184,63. El camión HFC 1035 el valor total del producto estimado en INNOVAUTO S.A. es de \$19.061,72. Por último, el

camión HFC 1040 el valor total del producto estimado en INNOVAUTO S.A. es de \$26.175,76.

3.8 Contrato de adquisición- Sales Contract

Dentro de toda empresa cuando pasa a otro nivel y requiera entablar relaciones con terceros para estar más cerca de sus objetivos necesariamente requerirá la elaboración de contratos con sus proveedores, siendo esto parte de sus actividades esenciales. Dentro de todos los contratos comerciales sea de bienes o servicios, la cadena de suministro, se establecen cláusulas y condiciones, entre las partes, ya sea en cuanto al precio, fechas, condiciones de aplicación entre otras obligaciones (ORCA, 2021).

La importancia de elaborar un contrato con el proveedor es básicamente proteger a la empresa ante cualquier incumplimiento o percance, pues con este se aumenta la seguridad para ambos lados y se deberá cumplir con todo lo establecido. Pero para que esto se dé sin ningún problema, también se debe tener un control de proveedores, de esta forma integrar a ambos permitirá a la empresa manejar, prevenir y solventar los riesgos en la gestión de sus contratos (ORCA, 2021).

De igual forma al ya tener un contrato elaborado con los proveedores, el riesgo de que se pueda incumplir alguna cláusula siempre estará presente, sea en menor o mayor grado, esto genera riesgos en daños y pérdidas para la empresa. Para evitar que esto pase se debe contar con un sistema eficiente de administración para todos los contratos, que asegure evitar los riesgos inminentes y contractuales, de esta forma se optimizará la relación y gestión de toda la empresa y a su vez su rendimiento y utilidades (ORCA, 2021).

3.9 Bill of Loading- BL

BL que significa Bill of Lading, es un documento único que sirve como evidencia del contrato de transporte realizado entre la naviera y el expedidor. En la naviera es emitido por su agente y este a su vez indica que la mercadería ha sido recibida y será transportada al puerto de origen del buque seleccionado, sujeto a las condiciones acordadas entre el comprador y vendedor de la mercadería (iContainers, 2011).

El Bill of Lading se asemeja mucho a la tarjeta de embarque de un viaje aéreo, que corresponde a un envío de forma marítima internacional, respondiendo al que, por qué, quién, cómo y cuándo del proceso, es por esto que este método siempre está implicado en el proceso de transporte. Una vez llegadas las mercaderías a su destino, el Bill of Lading ejerce como propiedad de carga, a su vez el consignatario necesita presentar este documento para demostrar la legalidad de la carga y se libere la mercancía, funcionando también como evidencia del producto entregado (iContainers, 2011).

3.10 Plan de negociación con el proveedor seleccionado

Debido a la importancia de una negociación correcta que beneficie a la empresa Innovauto, se deberá tener claros los términos posteriores a esta, la más importante los INCOTERMS. Estas siglas son la compilación de International Commercial Terms, y que a su vez son un conjunto de reglas para la compra o venta de un producto o mercancía. El suministro, licencias, mercadería, autorizaciones y formalidades tanto del comprador como del vendedor se consideran dentro de estas reglas (De Bogotá, 2008).

En temas aduaneros, temas de seguro, importación o exportación, transporte, responsabilidad de recibir mercancía, todo eso se detalla dentro de estos términos. Por ende, los INCOTERMS son expresiones en relación al precio de mercancías en distintas situaciones y momentos a lo largo del proceso de un objeto a un mercado internacional. Si bien los precios son diferentes en distintos países el beneficio será para el vendedor, en

pocos casos no cuando tienen descuentos por ventas en alto volumen, carga, que los importadores puedan considerar (De Bogotá, 2008).

3.10.1 Términos de negociación INCOTERMS

En este caso se escogerá los términos EXW, FOB y CIF. Entendiendo a FOB como una abreviación de Free On Board o Libre a Bordo, consistiendo en un envío de puerta a puerta. Esto quiere decir que cuando se negocia bajo término FOB, los cargos corren por cuenta del proveedor, lo que se entiende como transporte hasta el puerto, despacho aduanero y gestión de carga. Esto implicará también que se requerirá contactar a un transportista para las mercancías una vez que ya estén en el buque (Transporteca, 2022).

Por otro lado, el término es la abreviatura de Ex Works que significa en fábrica y se refiere que el proveedor entrega la mercancía en la tienda o instalaciones de este y no es responsable de costos ni de riesgos al momento de importar (Transporteca, 2022).

El incoterm CIF es una abreviación de Cost, Insurance and Freight que es español significa costo, seguro y flete. Este Incoterm establece que el proveedor o vendedor de la mercancía es responsable de contratar y pagar los valores del flete marítimo internacional y seguro (iContainers, 2022).

3.11 Medio de pago internacional

Para este proceso de importación se pagará mediante transferencia bancaria, siendo un 30% por adelantado y el 70% antes de la entrega.

3.12 Medio de transporte internacional

Para esta ocasión se utilizará transporte o logística marítimos y que es una de las que más demanda tiene a nivel mundial. Los distintos tipos de contenedores y embarcaciones que se usan se adaptan prácticamente para cualquier producto, y se

considera uno de los medios de transporte más sostenibles. Teniendo este antecedente los precios pueden llegar a ser más competitivos en comparación con el transporte a gran escala, ya que el gasto es menor por vía marítima que por vía aérea (Moldes, 2020).

Dentro de este medio de transporte se dispone también de grupaje en tráfico regular ya que con este se puede optimizar el espacio en el contenedor para sacar el máximo provecho a la carga. Sabiendo que se va a exportar camiones de gran tamaño en un volumen considerable, mejor deberá ser el volumen y el espacio de distribución. La flexibilidad también será un aspecto importante debido a que se usarán buques pequeños o grandes dependiendo del producto. Finalmente teniendo en cuenta que se exportará el producto desde china, el transporte internacional se puede realizar desde grandes distancias (Moldes, 2020).

Conclusión

Finalizando con este capítulo se debe considerar en esta etapa el tema de los precios de los vehículos a importarse y su valor dentro del mercado nacional, tener en cuenta que en el proceso de importación se debe pagar seguro, flete, impuestos. Será importante esclarecer si va a ser más barato importarlos, o si es más conveniente que la empresa continúe comprando a proveedores nacionales. De esta forma tenemos:

- En la tabla 12 el modelo HFC 1035 doble cabina, el valor del vehículo importado directamente por la empresa tiene un valor ya en el mercado ecuatoriano de \$33.184,63, comparada con la información de la tabla 4 el precio al que se vende en el mercado nacional es de \$25.990,00, lo que significa que el valor del carro importado directamente por la empresa es de 22% más que el valor del carro adquirido de los proveedores nacionales.

- En la tabla 13 del modelo HFC 1035 el valor del vehículo importado directamente por la empresa tiene un valor ya en el mercado ecuatoriano de \$19.061,72, comparada con la información de la tabla 4 el precio al que se vende en el mercado nacional es de 19.890,00, lo que representa un 5% menos en el precio del vehículo si es importado directamente por la empresa.
- En la tabla 14 del modelo HFC 1040 el costo de venta que tiene al ser adquirido de proveedores nacionales es de \$26.175,76, comparada con la información de la tabla 4 el precio al que se vende en el mercado nacional es de \$22.990,00, lo que significa que el valor del carro importado directamente por la empresa es de 12% más que el valor del carro adquirido de los proveedores nacionales.

De esta forma solamente el modelo HFC 1035, implicaría una ganancia para la empresa, las otras dos opciones no se ven como convenientes debido a que los costos de importación causan que el costo final del vehículo sea mayor al precio de venta que actualmente tienen en el mercado nacional.

Conclusiones Finales

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo la elaboración de un plan de importación de vehículos con procedencia China para la empresa INNOVAUTO S.A. de la ciudad de Machala-Ecuador. Está compuesto de tres capítulos cuyo contenido contribuye a la consecución de este objetivo. El primer capítulo tuvo el objetivo de realizar un análisis de la empresa y el sector automotriz en la ciudad de Machala en Ecuador. Se incluyó las principales teorías de comercio exterior, el análisis del sector automotriz nacional donde se derivan las marcas de vehículos más vendidas, para continuar con el análisis automotriz de la ciudad de Machala. Finalmente, se realizó el análisis de la empresa INNOVAUTO S.A. en donde se incluyó su reseña histórica, propósitos, estructura organizacional, matriz FODA y ventaja competitiva dentro del mercado. Esto es muy importante debido a que es la antesala para los siguientes capítulos, ya que da un diagnóstico del mercado automotriz nacional y la situación actual de la empresa, además del compendio teórico acerca de comercio exterior, el cual sustenta toda la investigación.

El segundo capítulo tuvo el objetivo de realizar un estudio y análisis comparativo de los proveedores chinos y productos específicos a importar. De igual forma es importante puesto que menciona la demanda de automóviles chinos dentro del país, se selecciona los vehículos que se pretenden importar teniendo en cuenta su demanda en el mercado local que en este caso es la ciudad de Machala, a su vez se describe los productos con sus características más importantes. Posteriormente, se realiza un análisis comparativo para continuar con el análisis comparativo de los proveedores, el mismo que identifica los criterios más importantes a tomar en cuenta para realizar una correcta

selección. Esta parte permite identificar la importancia del análisis de la demanda de automóviles chinos y la opción a importar dentro del país por las diversas características que las diferencian de las marcas tradicionales, también porque deja claro cuál es el proveedor más idóneo para este proceso, bajo parámetros como precios, logística, experiencia, etc.

El tercer capítulo tuvo el objetivo de elaborar un plan de importación para la empresa INNOVAUTO S.A., se incluyó información relacionada a los cupos de importación que están vigentes en el país, los requisitos para importar vehículos, las políticas comerciales de Ecuador y China y todos los cálculos de tributos de importación que aplican para este caso. Esto es muy importante debido a que se conoce con certeza el costo de importación teniendo en cuenta pagos de seguro, flete, etc., de cada una de las opciones que se escogió para la importación, así como los requisitos específicos para seguir este proceso. El planteamiento clave de este capítulo es sentar el precedente para que cualquier persona mediante estos pasos pueda realizar un proceso exitoso, ya que cada uno de los pasos se encuentra detallado y explicado con claridad.

Recomendaciones finales

Habiendo concluido toda la investigación es importante mencionar que solamente una de las tres opciones de vehículos seleccionados representaría una posibilidad para el aumento del margen de ganancia que la empresa tiene actualmente. Específicamente, este es el modelo HFC 1035; los demás modelos en comparación con los precios a los que actualmente se comercializa los vehículos presentan mayores costos si es que son importados directamente por la empresa INNOVAUTO S.A., esto se debe a los costos que se deben cubrir como flete, seguro, tributos, etc. Con esto se concluye que no es una opción que traería beneficio a la empresa por lo que no es recomendable.

Ahora bien, con respecto a la capacidad de la empresa para llevar a cabo una importación directa, se menciona que la empresa INNOVAUTO S.A. tiene amplia trayectoria en el mercado de la ciudad de Machala, una de sus grandes fortalezas es el contar con su propio local para comercializar y por ende tener capacidad para albergar los vehículos importados. Adicionalmente al tener alianzas con bancos para la financiación podrá cubrir los gastos de importación sin problema. Su debilidad en cierta forma tiene que ver con que no cuenta con un departamento de importaciones, es decir no cuenta con personal capacitado para llevar esta tarea a cabo, lo cual significa un obstáculo en el proceso en el caso que se decida realizar la importación de los vehículos seleccionados. Por lo cual, es muy necesario que la empresa implemente su área de importaciones, se recomienda a la empresa tener personal capacitado en el área para que de esa manera cada importación sea exitosa.

En cuanto a los proveedores, la selección se la realizó en base a criterios que dentro de la investigación se consideran importantes para que el proceso sea exitoso, es,

sin embargo, muy importante esclarecer como recomendación que sería una buena idea, en futuras investigaciones y planes, también considerar vehículos procedentes de países europeos que poseen las marcas clásicas y también otorgan facilidad para el tema de importación. Como se mencionó en el capítulo 2, la idea de importar vehículos chinos se justifica en el hecho de que presentan mejores características a las marcas tradicionales.

Finalmente, es muy importante que la empresa considere todos los pasos descritos en el capítulo final para que el proceso de importación sea un éxito. Debe tener todos los papeles en regla, situarse dentro del régimen específico debido a que estos varían según la necesidad de importación. Es necesario recalcar que en el país todo este proceso se realiza mediante la página web del ecuapass, donde se detallarán todos los procesos, así como el estado de la mercadería y la logística de esta. Por último, es importante hacer hincapié en que todos los pasos se deben seguir en orden sin omitir ningunos de ellos, porque como se describe dentro de la investigación, si por alguna razón se comete un error dentro del proceso, este quedará invalidado.

Bibliografía

AEADE. (2020). Anuario. 70 años de camino. *Grupo el Comercio*.

Aduana del Ecuador SENAE. (10 de Mayo de 2022). Obtenido de <https://mesadeservicios.aduana.gob.ec/arancel/>

Aguilar, D., & Coyago, L. (2021). El impacto de las marcas automotrices chinas, su venta y participación de mercado en el segmento de automóviles del Azuay en los años 2015–2020. (*Bachelor's thesis, Universidad del Azuay*).

Alcívar, H. (2020). El comercio entre Ecuador y China, período 2014-2018. (Bachelor's thesis, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Guayaquil).

Alfautosa . (23 de Febrero de 2022). Obtenido de <http://alfautosa.com/camionesjac1035K.html>

Álvarez, L., & Sepúlveda, E. (2007). "La industria automotriz china: posibilidades de competir con la industria automotriz en México". *Implicaciones de una nueva relación en nuestro Tiempo*.

Angulo, N., & Sosa, B. (2011). Análisis sectorial Guayas y Pichincha lideran el mercado del sector automotriz en Ecuador. *Análisis Sectorial Automotriz y Autopartes*.

Arias, J. (2017). Análisis del sector automotriz ecuatoriano Período: 2011-2015. (*Doctoral dissertation, Disertación previa a la obtención del título de Economista, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, Ecuador*).

Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE. (2018). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE*. Obtenido de <https://www.aeade.net/anuario/>.

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2021). *AEADE*. Obtenido de AEADE: <https://www.aeade.net/anuario/>.

Asociación de empresas automotrices del Ecuador (2020). AEADE. Obtenido de AEADE:
https://www.aeade.net/wpcontent/uploads/2020/07/AEADEANUARIO-2020-OK_1.pdf

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE. (2018). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE*. Obtenido de <https://www.aeade.net/anuario/>.

Auto Magazine. (20 de Julio de 2020). *Marcas Coreanas lideran el mercado automotriz ecuatoriano*. Obtenido de <https://automagazine.ec/marcascoreanas-lideran-el-mercado-automotriz-ecuadoriano/>

Ballesteros, R. (1998). *Comercio Exterior: Teoría y práctica. 1.ª Edición*. Universidad de Murcia.

Banco Mundial. (2022). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>

Cabrera, F. (2009). Finalizó el convenio automotor andino, y ahora qué?

Calero, C. (2004). El nivel de competitividad del sector automotor ecuatoriano a partir de la dolarización con respecto a Colombia y Venezuela período 2000-2002. (*Disertación de grado*), Facultad de Economía de la PUCE, Ecuador.

- Cárdenas. (2017). El comportamiento de mercado en la adquisición de vehículos y su influencia en preferencias de marcas de la población de la ciudad de Machala .
(*Master's thesis, Machala: Universidad Técnica de Machala*).
- Ceballos, L. (22 de enero de 2017). Comercio y Adunas. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/113-que-es-comercio-internacional>
- Ceceña Hernández, G. (2013). Ventajas competitivas de las empresas cárnicas de Sinaloa. *Revista Escuela de Administración de Negocios, 74*, 40-53.
- Cesarin, S. (2005). China e India en perspectiva comparada. ¿Es posible el reencuentro entre Hanuman y Song Wu Kong? Universidad del Salvador.
- Chávez, A. (2016). Contratos de inversión Ecuador-China. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5040/1/T1998-MRI-ChavezContratos.pdf>
- Churrua, A., & García, O. (1995). Marketing internacional. Pirámide.
- CINAE. (2013). *Historia de la industria automotriz en Ecuador*. Obtenido de <http://cinae.org.ec/index.php/58-biblioteca-boletines/boletines-2015/boletin-2015-julio/66-historia-de-la-industria-ecuatoriana>
- Código Orgánico de la producción, C. e. (2018). Código Orgánico de la producción, Comercio e Inversiones, COPCI. Obtenido de <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Comité de Comercio Exterior COMEX. (2017). Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>

Comité de Comercio Exterior. (2021). *Comex: Comité de Comercio Exterior*. Obtenido de Resolución 51

Comité de Comercio Exterior. (2021). *Comex: Comité de Comercio Exterior*. Obtenido de Resolución 66

Comunidad Andina. (2022). Obtenido de <https://www.comunidadandina.org/sistema-andino-de-franjas-de-precios-safp/>

COPCI. (2010). Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales Ambientes y Operaciones*. PEARSON.

De Bogotá, C. (2008). Los INCOTERMS y su uso en el comercio internacional.

Dwit. (Mayo de 2018). Dwit. Obtenido de <https://dwit.es/que-es-una-ficha-tecnica-y-que-debe-incluir/>

Ekos . (7 de Febrero de 2022). Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/acuerdo-con-china-significaria-un-aumento-del-comercio-de-hasta-35-para-ecuador>

El comercio. (6 de Febrero de 2015). EL COMERCIO . Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/comex-incremento-cupo-importacion-vehiculos.html>

El País. (5 de Noviembre de 2019). Obtenido de https://elpais.com/elpais/2019/11/05/opinion/1572976331_346966.html

El Universo. (7 de Noviembre de 2019). *Carros de siete marcas se ensamblan en Ecuador; los autos son los que más demanda tienen*. Obtenido de

<https://www.eluniverso.com/noticias/2019/11/06/nota/7591049/autos-producen-ensamblan-ecuador/>

El Vocero. (5 de Noviembre de 2019). *40 marcas de autos chinos se comercializan en el Ecuador*. Obtenido de <https://www.elvocero.com.ec/2019/11/05/40-marcas-deautos-chinos-se-comercializan-en-ecuador/>

Elyex. (05 de Enero del 2022). *elyex.com/*. Obtenido de [elyex.com/](https://elyex.com/como-importar-un-vehiculo-a-ecuador/): <https://elyex.com/como-importar-un-vehiculo-a-ecuador/>

Estrada, P. (2004). *Como hacer Importaciones, Guía Práctica; Gerencial, y Operativa para realizar compras a nivel internacional*.

Fanjul, E. (13 de Diciembre de 2019). Obtenido de Real Instituto el Can: <https://www.realinstitutoelcano.org/importaciones-motor-crecimiento-bienestar/>

Faw Group. (25 de Enero del 2022). Obtenido de FAW GROUP: <http://www.faw.com/fawen/gyjt36/jtgl59/jtjj3/index.html>

Fondo Monetario Internacional. (2021). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/china/cifras-comercio-exterior>

Fourin, Inc. (2005). Obtenido de <https://www.fourin.com/>

Freyssenet, M. (2009). *The second automobile revolution: trajectories of the world carmakers in the 21st century*. Springer.

Gamamotors. (5 de Enero de 2022). Obtenido de <https://gamamotors.com.ec/2021/07/14/hfc-1035-doble-cabina/>

Gao, P. (2004). Supplying auto parts to the world. *McKinsey Quarterly*.

- Godoy, C., & Ortega, C. (2012). *Antecedentes y pautas para importar y exportar desde y hacia China*.
- Guzmán, A. (2019). Análisis exploratorio de la apertura comercial del Ecuador frente a Perú y Colombia. *Revista Economía y Política*, 9-24.
- Hernández, C. (2011). Reformas económicas liberales: casos de China e India con fines de relaciones internacionales y ciencia política, 7(14), 133-149. ISSN 1870-3569
- Hernández, R. (2012). La política de comercio exterior de China y sus implicaciones para las relaciones comerciales con México. *México y la Cuenca del Pacífico*, 43, 65-95.
- Hidrobo, F. (2004). Análisis del Sector automotor ecuatoriano 1997-2002. (*Disertación de grado*) Facultad de Economía de la PUCE, Ecuador.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global*. McGraw-Hill.
- Ibamotors. (12 de Febrero de 2022). *Ibamotors*. Obtenido de Ibamotors: <https://ibamotors.com.ec/catálogo>
- iContainers. (7 de Julio de 2011). *iContainers*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- iContainers. (2022). *iContainers*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cif/>
- IONOS. (11 de Octubre de 2019). Startup Guide IONOS. Obtenido de [https://www.ionos.es/startupguide/gestion/la-factura-proforma/#:~:text=La%20factura%20proforma%20\(en%20ingl%C3%A9s,solicita%20el%20pago%20al%20destinatario.](https://www.ionos.es/startupguide/gestion/la-factura-proforma/#:~:text=La%20factura%20proforma%20(en%20ingl%C3%A9s,solicita%20el%20pago%20al%20destinatario.)

- Jac Motors. (2022). Jac Motors. Obtenido de <https://jac.com.uy/camiones/modelo-1035-ch>
- Jac Motors. (2022). Jac Motors. Obtenido de <https://jac.com.uy/camiones/doble-cabina-1035>
- Jac Motors. (2022). Jac Motors. Obtenido de <https://jac.com.uy/camiones/modelo-1040>
- Jasso, J. (2009). INCOTERMS: Aspectos Operativos y Casos Prácticos. Ediciones Fiscales ISEF.
- Jenkins, R., & Dussel, P. (2010). Economic Relations in the Twenty-First Century. *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik*, 280-395.
- Kiziryán, M. (27 de Mayo de 2015). *Economipedia: Haciendo Fácil la Economía*. Obtenido de [Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/importacion.html](https://economipedia.com/definiciones/importacion.html)
- Li, M. (2007). The political economy of trade relations between the United States and People's Republic of China. A dissertation submitted to the Graduate Faculty of George Mason University in partial fulfillment of the requirements.
- Lino, B., & Lino, C. (2016). Análisis económico sobre la restricción de cupos por la importación de vehículos y partes; resoluciones COMEX 003, 005 y 049 del 2014 y como afectan estas medidas a la fuerza laboral en las concesionarias en el Ecuador para el año 2015.
- Logycom. (21 de Septiembre de 2021). Logycom Logística y Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.logycom.mx/blog/importancia-seguro-transporte-mercancias>

- Luna, L. (12 de 02 de 2022). Obtenido de Colegio de Economistas de Pichincha :
<https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-164-la-importancia-de-las-importaciones/>
- Maddison, A. (2007). *Chinese Economic Performance in the Long Run*. Development Centre Studies, segunda edición revisada y actualizada, 18.
- Mckinsey. (2003). *New horizons: Multinational company investments in developing countries*. McKinsey Global Institute.
- Mena, M. (20 de Agosto de 2020). *statista*. Obtenido de *statista*:
<https://es.statista.com/grafico/22638/paises-con-el-mayor-numero-de-automoviles-producidos/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Ecuador. (2017). Rumbo al Acuerdo con el EFTA. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-apunta-al-acuerdo-comercial-efta/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (6 de Junio de 2022). Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/politica-de-gobierno-impulsa-a-ecuador-como-el-pais-lider-para-invertir-en-la-region/>
- Moldes, C. (3 de Diciembre de 2020). Moldtrans. Obtenido de Moldtrans Avanzamos Juntos: <https://www.moldtrans.com/principales-caracteristicas-del-transporte-maritimo/>
- Montes de Oca, J. (14 de Mayo de 2015). *Economipedia: Haciendo fácil la economía* . Obtenido de *Economipedia*:
<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

- OICA. (2010). *International Organization of Motor Vehicle Manufacturers*. Obtenido de International Organization of Motor Vehicle Manufacturers: https://feed.meltwater.com/gyda/outputs/xml/html/30/47/v2_371185.html
- ORCA. (10 de Julio de 2021). ORCA Organizational Risk and Compliance Administration. Obtenido de <https://blog.orcagrc.com/contrato-proveedores#:~:text=Uno%20de%20los%20objetivos%20del,del%20cumplimiento%20de%20lo%20establecido>.
- Orgambídez-Ramos, A., & Almeida, M. H. (2015). Antecedentes organizacionales de la calidad de servicio: un modelo de relaciones estructurales. *Tourism & Management Studies*, 11(2), 167-173.
- Orozco, R. (2009). Plan de negocios para el funcionamiento de LubriCleancar, centro de servicio de lubricación y lavado de vehículos, sector La Pampa, Quito-2009 Universidad Técnica Particular de Loja - Escuela de administración de empresas, Loja. Obtenido de: <http://docplayer.es/6613952-Universidad-tecnica-particular-de-loja-la-universidad-catolica-de-loja.html>
- Páez, G. (31 de Enero de 2020). *Economipedia: Haciendo Facil La Economía*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/importancia-del-comercio-exterior.html>
- Palma, J. (16 de Marzo de 2022). Dialogo Chino. Obtenido de <https://dialogochino.net/es/comercio-y-inversiones-es/tlc-propuesto-ecuador-china-oportunidades-preocupaciones/#:~:text=El%20acuerdo%20podr%C3%ADa%20impulsar%20las,est%C3%A1n%20tambaleando%20por%20la%20pandemia>.

- Qoros Auto. (25 de Enero del 2022). *Qoros*. Obtenido de Qoros: <https://www.qoros.com/global/>
- Poveda, G., Suraty, M., & Mackay, R. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional. *Revista Espacios*, 39(47), 12.
- Reyes, C. (4 de Abril de 2019). SHIPS. Obtenido de <http://ships.com.ar/cual-son-los-objetivos-de-las-empresas-navieras/>
- Reyes, M., & Chun Lee, P. (2017). La relación China-Ecuador en el siglo XXI: elementos relevantes para la discusión. Obtenido de <https://editorial.iaen.edu.ec/wp-content/uploads/2017/09/Larelacio%cc%81n-China-Ecuador-en-el-siglo-XXI-ilovepdf-compressed.pdf>
- Rozas, S. (2016). *Comercio Internacional*. En C. Corredor , S. Rozas, J. Lombana , H. Silva, A. Castellanos, J. Gonzales, & M. Ortiz *Negocios Internacionales - Fundamentos y Estrategias*. Ecoe-Ediciones.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (29 de Diciembre del 2021). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador . (6 de abril de 2021). Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador . Obtenido de Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador : <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2022). Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/para-importar/#:~:text=IVA%20\(Impuesto%20al%20Valor%20Agregado,%2B%20ADVALOREM%20%2B%20FODINFA%20%2B%20ICE.](https://www.aduana.gob.ec/para-importar/#:~:text=IVA%20(Impuesto%20al%20Valor%20Agregado,%2B%20ADVALOREM%20%2B%20FODINFA%20%2B%20ICE.)

Solis, H. (2019). *Los cupos de importación de vehículos y su incidencia en el mercado automotriz 2012-2017*. (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas).

SORCAR. (10 de Febrero de 2022). *SORCAR*. Obtenido de SORCAR: www.sorcar.com/catálogo

Soriano, O., & Benavides, P. (2015). Plan de importación de rulimanes y retenedores de vehículos para la empresa rulimanes y retenedores" Sorcar" en el centro de la ciudad de Guayaquil. (*Bachelor's thesis*).

Torres, R. (1972). *Teoría del Comercio Internacional*. Siglo XXI.

Torres, X., & Flores, L. (2015). *Comercio Exterior E Integración*. doi: 978-9942-21-839-1

Transporteca. (12 de Enero de 2022). Transporteca. Obtenido de <https://transporteca.es/fob-o-exw/#:~:text=FOB%20es%20una%20abreviacion%20de,el%20despachador%20aduanero%20en%20origen>.

Zhang, Y. (2010). El sector automovilístico chino: Oportunidades y Negocios. *Economía industrial*, 376, 119-128.

Anexos:

ANEXO 1 PARTIDA ARANCELARIA Capítulo 87

Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

Notas.

1. Este Capítulo no comprende los vehículos concebidos para circular solamente sobre carriles (rieles).
En este Capítulo, se entiende por tractores los vehículos con motor esencialmente concebidos para tirar o empujar otros aparatos, vehículos o cargas, incluso si tienen ciertos acondicionamientos accesorios en relación con su utilización principal, que permitan el transporte de herramientas, semillas, abonos, etc.
2. Las máquinas e instrumentos de trabajo concebidos para equipar los tractores de la partida 87.01 como material intercambiable siguen su propio régimen, aunque se presenten con el tractor, incluso si están montados sobre éste.
3. Los chasis con cabina incorporada para vehículos automóbiles se clasifican en las partidas 87.02 a 87.04 y no en la partida 87.06.
4. La partida 87.12 comprende todas las bicicletas para niños. Los demás velocípedos para niños se clasifican en la partida 95.03.

Notas complementarias nacionales.

1. Los vehículos desarmados en CKD, se clasificarán en el presente Capítulo.
Se entiende por CKD el conjunto formado por componentes, partes y piezas importados por las industrias ensambladoras de vehículos debidamente autorizadas, que se importen desarmados, de uno o más orígenes, siempre que formen parte del mismo conjunto CKD y estén destinados al ensamblaje de vehículos y siempre que cumplan como mínimo, con el siguiente grado de desensamblable:
 - 1.- Estructura de la cabina sin pintura ni acabado, desarmada en los siguientes componentes piso, laterales de cabina y techo cuando lo tenga;
 - 2.- Chasis desensamblados
 - 3.- Bastidor desensamblado o ensamblado en rieles o travesaños
 - 4.- Tren motriz desensamblado en los siguientes conjuntos: motor, transmisión, embrague, frenos, suspensión y ejes delanteros y traseros.
3. Se entiende por CKD para motocicletas y motonetas el conjunto formado por componentes, partes y piezas importadas por las empresas ensambladoras de motocicletas debidamente autorizadas, que se importen desarmados, de uno o más orígenes, siempre que formen parte del mismo conjunto CKD, y que estén destinados al ensamblaje de motocicletas y siempre que cumplan como mínimo, con el siguiente grado de desensamblable:
 - 1.- Las partes metálicas de carrocerías y el tanque de combustible podrán venir con protección antioxidante o base (primer) y con o sin pintura.
 - 2.- Los chasis o bastidores podrán venir en una o varias piezas. No obstante podrán venir con protección antioxidante o base (primer) y con o sin pintura.
En las motonetas, el chasis y la carrocería constituyen una sola pieza.
 - 3.- El tren de propulsión, desensamblado en los siguientes puntos:
 - a) Conjunto motor, incluido el motor, embrague y freno trasero en aquellos casos en que formen parte del mismo conjunto.
 - b) Conjunto suspensión delantera;
 - c) Conjunto de frenos delanteros y traseros, con la excepción mencionada en el literal a); y,
 - d) Ruedas y ejes delanteros y traseros.

4. Vehículo de tres ruedas simétricas al eje longitudinal, configurado con una rueda delantera y dos en la parte posterior; pueden ser abiertos o cerrados, siendo destinados al transporte de pasajeros o de mercancías; con un cilindraje de más de 50 cm³ ó velocidad mayor a 50 km/h y cuyo peso bruto vehicular no exceda de una tonelada.”

Se entiende por tracto carro: vehículo especial autopropulsado, dotado de tracción a dos o más ejes, especialmente dispuesto para circulación en terrenos difíciles y concebidos para el transporte en campo de productos o mercancías, en ciertas labores de cosecha y post-cosecha de cualquier actividad agropecuaria, pesquera y acuícola; con una velocidad máxima de fabricación igual o menor a 40 km/h y cuya plataforma de carga esté fijada permanentemente al bastidor y formen un conjunto homogéneo”

6. Se entiende por CKD de chasis equipado con su motor al conjunto formado por piezas y componentes importados por las industrias ensambladoras de chasis equipado con su motor debidamente autorizadas, que se importen desarmados, de uno o más orígenes, siempre que formen parte de un mismo conjunto CKD y estén destinados al ensamblaje de chasis equipado con su motor y provengan en el mismo embarque. Además que cumplan como mínimo, con el siguiente grado de desensamble:

1. Bastidor de chasis desensamblado o ensamblado en rieles, travesaños y tirantes.
2. Ruedas
3. Sujeciones de ballestas y muelles.
4. Soportes de carrocería, de motor, de estribos, de batería, de depósito de carburante, y otros.
5. Tren motriz desensamblado en los siguiente conjuntos: motor, transmisión, embrague, frenos, suspensión y ejes delanteros y traseros.
6. Sistema eléctrico
7. Sistema de escape de emisiones

| | | | |
|---------------|--|---|---|
| 87.04 | Vehículos automóbiles para transporte de mercancías. | | |
| 8704.10.00 | - Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras: | | |
| | - - Únicamente propulsados con motor eléctrico: | | |
| 8704.10.00.11 | - - - En CKD | u | 0 |
| 8704.10.00.19 | - - - Los demás | u | 0 |
| | - - Equipados para la propulsión con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) y con motor eléctrico: | | |
| 8704.10.00.31 | - - - En CKD | u | 0 |
| 8704.10.00.39 | - - - Los demás | u | 5 |
| | - - Equipados para la propulsión con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa y con motor eléctrico: | | |
| 8704.10.00.41 | - - - En CKD | u | 0 |
| 8704.10.00.49 | - - - Los demás | u | 5 |
| | - - Únicamente con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel): | | |

| Código | Designación de la Mercancía | UF | Tarifa Arancelaria | OBSERVACIONES |
|---------------|---|----|--------------------|---|
| 8704.10.00.51 | --- En CKD | u | 0 | |
| 8704.10.00.59 | --- Los demás | u | 5 | |
| | -- Los demás: | | | |
| 8704.10.00.91 | --- En CKD | u | 0 | |
| 8704.10.00.99 | --- Los demás | u | 5 | |
| | - Los demás, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diésel o semi -Diésel): | | | |
| 8704.21 | -- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t : | | | |
| 8704.21.10 | --- Inferior o igual a 4,537 t: | | | |
| | | | | |
| 8704.21.10.80 | ---- En CKD | u | 40* | La reducción del arancel % Adv aplica conforme tabla del Anexo II de la Resolución No. 65 del COMEX, en base al porcentaje del producto ecuatoriano incorporado (PEI), Arancel Mínimo 15 %. |
| | ---- Los demás: | | | |
| 8704.21.10.91 | ---- Vehículo de tres ruedas | u | 40 | |
| 8704.21.10.92 | ---- Tracto carros | u | 0 | |
| 8704.21.10.99 | ---- Los demás | u | 40 | |
| 8704.21.90 | --- Los demás: | | | |
| 8704.21.90.80 | ---- En CKD | u | 3 | |
| | ---- Los demás | | | |
| 8704.21.90.91 | ---- Vehículo de tres ruedas | u | 0 | |
| 8704.21.90.92 | ---- Tracto carros | u | 0 | |
| 8704.21.90.99 | ---- Los demás | u | 10 | |
| 8704.22 | -- De peso total con carga máxima superior a 5 t pero inferior o igual a 20 t: | | | |
| 8704.22.10 | --- Inferior o igual a 6,2 t: | | | |
| 8704.22.10.80 | ---- En CKD | u | 3 | |
| 8704.22.10.90 | ---- Los demás | u | 5 | |
| 8704.22.20 | --- Superior a 6,2 t, pero inferior o igual a 9,3 t: | | | |
| 8704.22.20.80 | ---- En CKD | u | 3 | |
| 8704.22.20.90 | ---- Los demás | u | 5 | |
| 8704.22.90 | --- Superior a 9,3 t: | | | |
| 8704.22.90.80 | ---- En CKD | u | 3 | |
| 8704.22.90.90 | ---- Los demás | u | 5 | |
| 8704.23.00 | -- De peso total con carga máxima superior a 20 t: | | | |
| 8704.23.00.80 | --- En CKD | u | 3 | |
| 8704.23.00.90 | --- Los demás | u | 5 | |

Fuente: COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR COMEX, 2017

ANEXO 2

TRIBUTOS DE ACUERDO CON LA PARTIDA ARANCELARIA 8704219099

| Código de Tributo | Código de Forma de Aplicación de Tributo | Fecha de Inicio de Vigencia | Fecha de Fin de Vigencia | Valor de |
|-----------------------------------|--|-----------------------------|--------------------------|----------|
| ARANCEL ADVALOREM | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 10 |
| ICE ADVALOREM | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0 |
| SALVAGUARDIA | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0 |
| PORCENTAJE TECHO CONSOLIDADO SAFP | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0 |
| FONDINFA | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0.5 |

| Código de Tributo | Código de Forma de Aplicación de Tributo | Fecha de Inicio de Vigencia | Fecha de Fin de Vigencia | Valor del Tributo |
|-------------------|--|-----------------------------|--------------------------|-------------------|
| ANTIDUMPING | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0 |
| AEC | BASE IMPONIBLE | 15/11/2016 | | 0 |
| IVA | BASE IMPONIBLE | 01/06/2017 | | 12 |
| INCREMENTO ICE | BASE IMPONIBLE | 31/12/2019 | | 0 |

Fuente: SENA, 2022