



Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES
ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN
LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS:
INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)**

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de Licenciada
en Estudios Internacionales

Autora:
Ana Belén Rios Sanmartin

Directora:
Dra. Claudia Inés Campoverde Cárdenas

**Cuenca – Ecuador
2025**

DEDICATORIA

Les dedico este trabajo a mis padres, pilares fundamentales en mi vida, cuyo amor y sacrificio incondicional hicieron realidad este logro. A mis hermanos y sobrinos, compañeros de aventuras y fuente constante de aliento, y a todas aquellas personas cercanas que, con su cariño, iluminaron este periodo de mi carrera. Sin ustedes nada de esto hubiera sido posible.

AGRADECIMIENTO

Mi primer agradecimiento es para Dios, por brindarme la perseverancia y la claridad necesarias para completar esta etapa. Mi más sincero agradecimiento a mi directora de tesis, la Dra. Claudia, por su invaluable guía, paciencia y dedicación durante todo este proceso. Su experiencia y apoyo fueron fundamentales para la culminación de este trabajo. También extendo mi gratitud al Ing. Antonio Torres, cuya colaboración y apoyo técnico fueron cruciales para el desarrollo y finalización de esta investigación. A mi querida familia, con todo mi amor y profunda gratitud. Gracias por cada abrazo, cada consejo y cada sacrificio silencioso. Este logro lleva consigo una parte inmensa de cada uno de ustedes.

IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS: INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)

RESUMEN

Esta investigación evalúa el impacto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en la importación de vehículos durante el periodo 2017-2023, un tema clave dentro de las relaciones comerciales internacionales contemporáneas. Desde un enfoque cualitativo y descriptivo, se analizaron las políticas arancelarias, los procedimientos técnicos de importación y las normas establecidas en el Acuerdo, así como su efecto directo sobre el mercado automotor ecuatoriano. Los resultados revelan que la reducción progresiva de aranceles ha favorecido la entrada de vehículos europeos, en especial SUV, gracias a su tecnología, eficiencia y prestigio. Las concesionarias ecuatorianas enfrentan ahora una competencia más fuerte, en un mercado donde los consumidores muestran una clara preferencia por marcas europeas. Además, se identificaron errores comunes en los procesos de importación que impiden aprovechar plenamente los beneficios del Tratado. La investigación también evidenció que adquirir un SUV europeo no solo responde a razones funcionales, sino también simbólicas de estatus y estilo de vida. Se concluye que el Acuerdo Multipartes ha transformado positivamente la oferta automotriz en Ecuador, elevando los estándares de calidad y generando nuevas dinámicas de consumo.

Palabras clave:

Acuerdo Internacional, Aranceles, Comercio Internacional, Importación, Industria del transporte.

IMPACT OF THE MULTIPARTY AGREEMENT BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND ECUADOR ON VEHICLE IMPORTS: IMPACT ON THE ECUADORIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY (2017-2023)

ABSTRACT

This research evaluates the impact of the Multipart Trade Agreement between the European Union and Ecuador on vehicle imports during the period 2017–2023 a key topic within contemporary international trade relations. Using a qualitative and descriptive approach, the study analyzed tariff policies, technical import procedures, and the regulations established in the agreement, as well as their direct effects on the Ecuadorian automotive market. The results reveal that the progressive reduction of tariffs has facilitated the entry of European vehicles, particularly SUVs, due to their advanced technology, efficiency, and prestige. As a result, Ecuadorian dealerships now face stronger competition in a market where consumers display a clear preference for European brands. Additionally, the study identifies common errors in the import process that hinder the full utilization of the agreement's benefits. It also finds that purchasing a European SUV is driven not only by functional considerations but also by symbolic factors, such as status and lifestyle. In conclusion, the Multipart Agreement has positively transformed Ecuador's automotive supply by raising quality standards and shaping new consumer dynamics.

.Keywords:

International Agreement, Tariffs, International Trade, Importation, Transportation Industry.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y ANEXOS	vi
Índice de tablas.....	vi
Índice de figuras.....	vi
Índice de anexos.....	vi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN, MARCO TEÓRICO Y ESTADO DE ARTE.....	1
1.1 Introducción	1
1.2 El Comercio Internacional y la Integración Económica.....	1
1.3 El Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador.....	3
1.4 Marco Legal del Comercio Exterior en Ecuador.....	5
1.4.1 Fundamentos Constitucionales del Comercio Exterior	5
1.4.2 El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Pilar de la Regulación.....	5
1.5 El Sistema Armonizado: Clasificación de Mercancías en el Comercio Global	6
1.6 Actores Clave en el Comercio Exterior Ecuatoriano	7
1.6.1 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE): Control y Facilitación	7
1.6.2 Comité de Comercio Exterior (COMEX): Formulación de Políticas Comerciales.....	7
1.6.3 Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP)	7
1.6.4 Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.....	8
1.7 Instrumentos y Mecanismos del Comercio Exterior	8
1.7.1 Aranceles y Tributos al Comercio Exterior: Regulación de la Importación	8
1.7.2 Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) e Impuesto a la Salida de Divisas (ISD).....	9
1.7.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA).....	10
1.7.4 Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)	10
1.7.5 Normas de Origen y Verificación: Garantía de Procedencia	10
1.7.6 Defensa Comercial: Protección de la Producción Nacional.....	11
1.7.7 Regímenes de Importación: Modalidades de Ingreso de Mercancías	11
1.8 Estado del arte	11
1.8.1 Comercio internacional	11
1.8.2 Sector Automotriz Ecuatoriano	12
CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA.....	15
2.1 Participantes	15
2.2 Instrumentos.....	15
2.3 Procedimiento	16

CAPÍTULO 3 ANALIZAR LAS POLÍTICAS COMERCIALES DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR, CON ÉNFASIS EN LOS ARANCELES, NORMAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN.....	17
3.1 Principales disposiciones comerciales del Acuerdo, origen y contexto del Acuerdo Multipartes	17
3.2 Aranceles en el Acuerdo Multipartes	19
3.3 Medidas Arancelarias al Comercio Exterior	21
3.4 Medidas no arancelarias del comercio exterior	22
3.5 Normas Técnicas	22
3.6 Organización Internacional para la Normalización (ISO).....	24
3.7 El Comité Europeo de Normalización (CEN).....	29
3.8 Procedimientos de Importación en el Marco del Acuerdo Multipartes.....	30
3.8.1 Pasos previos a la importación	30
3.8.2 ¿Quiénes pueden importar?.....	30
CAPÍTULO 4 IDENTIFICAR LA COMPETENCIA QUE ENFRENTAN LAS CONCESIONARIAS AUTOMOTRICES ECUATORIANAS EN RELACIÓN CON LOS VEHÍCULOS EUROPEOS.....	33
4.1 Presencia de vehículos estadounidenses en el sector automotriz ecuatoriano.....	36
4.2 Presencia de vehículos chinos en el sector automotriz ecuatoriano	38
4.3 Presencia de vehículos japoneses en el sector automotriz ecuatoriano	39
4.4 Porcentaje de participación de marcas en el mercado ecuatoriano en el año 2024	40
CAPÍTULO 5 EVALUACIÓN DE LA TENDENCIA DE LOS CONSUMIDORES EN CUANTO A LA CLASE DE VEHÍCULOS EUROPEOS SUV.	43
5.1 Preferencia General por los SUV en Ecuador	43
5.2 Influencia de la Tecnología y la Sostenibilidad	43
5.3 Iniciativas Nacionales y Normativas	44
5.4 Crecimiento de la Movilidad Sostenible en Ecuador	45
5.5 Evolución de la Preferencia entre Segmentos de Vehículos	45
5.6 Cifras de Ventas de SUV en el mercado ecuatoriano	47
5.7 Guerra comercial en el sector automotriz.....	49
RESULTADOS.....	51
CONCLUSIONES	54
RECOMENDACIONES	55
REFERENCIAS	56
ANEXOS.....	60

ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y ANEXOS

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Evolución de la desgravación arancelaria</i>	21
Tabla 2 <i>Resumen de la industria automotriz ecuatoriana en unidades 2017-2023</i>	33
Tabla 3 <i>Ventas anuales de marcas de vehículos europeos en Ecuador</i>	34
Tabla 4 <i>Ventas anuales de vehículos estadounidenses en el Ecuador</i>	36
Tabla 5 <i>Ventas anuales de marcas de vehículos chinos en Ecuador</i>	38
Tabla 6 <i>Ventas anuales de marcas de vehículos japoneses en Ecuador</i>	39
Tabla 7 <i>Ventas anuales de vehículos por segmento</i>	47
Tabla 8 <i>Modelos y precios de vehículos europeos del segmento SUV</i>	49
Tabla 9 <i>Resultado de entrevistas realizadas a usuarios de vehículos europeos</i>	53
Tabla 10 <i>Resultado de entrevista realizada a experto en el sector automotriz</i>	53

Índice de figuras

Figura 1 <i>Participación de ventas de vehículos de la Unión Europea en el mercado ecuatoriano</i>	35
Figura 2 <i>Ventas anuales de vehículos estadounidenses</i>	36
Figura 3 <i>Ventas anuales de vehículos chinos</i>	38
Figura 4 <i>Ventas anuales vehículos japoneses</i>	39
Figura 5 <i>Participación de Importación de vehículos 2024 por marcas</i>	40
Figura 6 <i>Importación de vehículos 2024, porcentaje de participación</i>	41
Figura 7 <i>Importación de vehículos por origen (2016-2024)</i>	42
Figura 8 <i>Importación anual de vehículos por segmento</i>	47
Figura 9 <i>Evolución comparativa de las ventas anuales de vehículos según su región de origen en Ecuador (2017–2023)</i>	51

Índice de anexos

Anexo 1 <i>Transcripción de entrevista</i>	60
Anexo 2 <i>Transcripción de entrevista</i>	64
Anexo 3 <i>Transcripción de entrevista</i>	66
Anexo 4 <i>Transcripción de entrevista</i>	67
Anexo 5 <i>Consentimientos informados</i>	70

IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS: INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN, MARCO TEÓRICO Y ESTADO DE ARTE

1.1 Introducción

En un mundo cada vez más interdependiente, los acuerdos comerciales internacionales se han consolidado como instrumentos estratégicos para dinamizar las economías, fortalecer la competitividad y facilitar el acceso a bienes y servicios de mayor calidad. En este contexto, el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, vigente desde 2017, ha generado importantes transformaciones en diversos sectores productivos del país, siendo el sector automotriz uno de los más impactados. Este acuerdo no solo contempló la eliminación progresiva de barreras arancelarias, sino también la implementación de normas técnicas, procedimientos de homologación y requisitos de origen que han influido directamente en las dinámicas comerciales entre ambas regiones.

La presente investigación tiene como objetivo analizar el impacto de dicho acuerdo en la importación de vehículos europeos, con énfasis en los automóviles tipo SUV, durante el período 2017-2023. Para ello, se abordan tres ejes fundamentales: primero, se examinan las políticas comerciales vinculadas al Acuerdo, prestando especial atención a los aspectos jurídicos relacionados con aranceles, normas técnicas y procedimientos de importación; segundo, se identifica el nivel de competitividad que enfrentan las concesionarias automotrices ecuatorianas ante la creciente presencia de marcas europeas en el mercado local; y tercero, se evalúan las tendencias de consumo de los ecuatorianos en relación con este tipo de vehículos, analizando los factores que influyen en sus decisiones de compra.

1.2 El Comercio Internacional y la Integración Económica

El comercio internacional mejora las relaciones comerciales entre países, su economía y ayuda a la innovación y el progreso de estos. Además, puede definirse como el conjunto de transacciones financieras de bienes y servicios que operan en diferentes países (Descartes, 2022). La diferencia entre comercio internacional y comercio exterior radica en que el comercio exterior se centra en las relaciones comerciales entre dos países, bloques o regiones económicas. En contraste, el comercio internacional adapta una perspectiva más amplia,

abarcando todas las entidades comerciales que intervienen en el intercambio de bienes y servicios a nivel global (Rodríguez, 2012).

El comercio exterior tiene como finalidad satisfacer la demanda de los compradores, empleando las ventajas competitivas de cada país, lo cual les permite a las empresas obtener bienes y servicios de manera más económica, y a su vez, ofrecer una mayor variedad de productos que no se producen en su propio país (Sánchez Torres et al., 2024). Por otra parte, es relevante mencionar a la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada el 1° de enero de 1995, lo cual significó la mayor reforma del comercio internacional desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (Organización Mundial del Comercio, 2024). Mientras que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o en inglés, *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), limitaba su acción al comercio de bienes, la OMC y sus tratados abarcan también el intercambio de servicios y la propiedad intelectual. De igual modo, estableció nuevas formas de resolver conflictos (Organización Mundial del Comercio, 2024). Asimismo, la Organización es la única institución internacional encargada de regular las normas del comercio internacional. Su propósito es aprovechar el comercio para mejorar el nivel de vida de las personas, generar mejores oportunidades laborales y promover un desarrollo que respete el medio ambiente (Organización Mundial del Comercio, 2024).

Además, existen diversos tipos de acuerdos comerciales: los bilaterales, la relación entre dos países, y los multilaterales, relación entre dos o más países. Los Acuerdos Comerciales Regionales más adelante ACR, tienen una importancia crucial en el contexto del intercambio comercial entre países (Organización Mundial del Comercio, 2024). Con el paso del tiempo, los ACR no solo se han multiplicado con los años, sino que también se han vuelto más amplios y complejos. Los miembros y la Secretaría trabajan para recopilar información y promover el diálogo sobre los ACR, con el objetivo de aumentar la transparencia y comprender su impacto en el sistema multilateral de comercio (Organización Mundial del Comercio, 2024).

De acuerdo con la OMC, un ACR, se refiere a cualquier acuerdo de comercio mutuo, intercambio comercial entre dos o más partes, que no deben pertenecer a la misma región. En junio de 2016, todos sus miembros tenían al menos un ACR vigente (Organización Mundial del Comercio, 2024). Por otro lado, los Arreglos Comerciales Preferenciales (ACP), se diferencian ya que otorgan ventajas comerciales unilaterales, un ejemplo son los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), es decir, los países desarrollados otorgan beneficios comerciales a los países en desarrollo sin exigirles reciprocidad.

1.3 El Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador está vigente desde el 2017. Marianne Van Steen, ex embajadora de la Unión Europea en Ecuador (2017) menciona que, el Tratado va más allá de incrementar los flujos comerciales entre ambos países, sino que también establece un marco jurídico estable para atraer inversiones, transferencia de tecnología e innovación, promover empleo, y fomentar un desarrollo sostenible. Su marco legal al ser estable, transparente y de largo plazo permitirá una mayor confianza por parte de los emprendedores. Asimismo, el Acuerdo Comercial significa una reducción arancelaria para Ecuador y para la Unión Europea.

Con el objetivo de fomentar el crecimiento económico de las naciones en desarrollo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) impulsó la implementación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). A través del SGP, los países desarrollados otorgan beneficios arancelarios especiales a los productos originarios de países en desarrollo, lo que significa que se reducen o eliminan por completo los impuestos que se aplican a estas importaciones (Mesías, 2019).

En los años noventa, la relación comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina CAN, se basaba principalmente en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La UE quería ayudar a Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia en su lucha contra las drogas. Por esa razón, les ofreció un trato especial dentro del SGP, casi todo lo que estos países vendían a Europa no pagaban impuestos, apoyando así a su desarrollo (Banco Central del Ecuador, 2016).

Por su parte, el Tratado que estableció la Unión Europea, el cual fue acordado en Maastricht, el 7 de febrero de 1992, entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. El Tratado de Maastricht representó un notable avance en la integración europea incorporando nuevas políticas y formas de cooperación. Para ello, estableció un sistema institucional con el Consejo, el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Tribunal de Justicia, además, el Comité Económico y Social y el Comité Europeo de las Regiones. De igual manera, creó el Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Banco Central Europeo para gestionar las políticas monetarias, junto con el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Inversiones, consolidando así una estructura más integrada y eficiente para la toma de decisiones en Europa (Maciejewski, 2024).

La UE es una comunidad política y económica formada por veinte y siete países, cuyo origen se remonta al periodo luego de la Segunda Guerra Mundial, con el objetivo de garantizar la paz en Europa. Su formación tuvo un proceso gradual impulsado por distintos tratados. Desde su inicio con seis países en 1957, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos. Además de sus países fundadores, también forman parte: Austria, Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Grecia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Portugal, Rumanía y Suecia (Alonso Moreda et al., s. f.). Cuenta con una de las economías más grandes del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente 17 billones de euros. Alemania, es el país que más aporta a esta cifra, seguido de Francia e Italia (Unión Europea, 2024a). Los países europeos optaron por fortalecer la cooperación económica, estableciendo un mercado común con reglas compartidas (Pierre, 2021).

Por otra parte, Ecuador, una nación en desarrollo, depende en gran parte de sus abundantes recursos naturales y minerales. Estos recursos impulsan sectores clave como la agricultura, la pesca y la extracción de petróleo que son los principales motores de su economía (Fondo Monetario Internacional, 2001).

El comercio mundial creció aceleradamente gracias a la tecnología y la disminución de obstáculos para el comercio. Mientras que algunas naciones en desarrollo han aprovechado estas oportunidades, sin embargo, otras no lo han hecho. Los países desarrollados mantienen barreras comerciales con mayor énfasis en la agricultura y la manufactura que requieren mucha mano de obra, donde los países en desarrollo tienen una ventaja. Además, en cuanto a los beneficios de la liberalización del comercio, se argumenta que la apertura a los mercados globales ha sido un factor crucial para el éxito económico de los países los cuales lograron reducir significativamente los aranceles de importación, lo que les permitió impulsar su crecimiento económico (Fondo Monetario Internacional, 2001).

De la misma manera, en muchos países en desarrollo, la participación en la economía mundial ha fomentado la producción de bienes competitivos y ha contribuido a disminuir la pobreza. Diversos estudios respaldan esta idea al demostrar que los países que se abren al comercio internacional tienden a experimentar un crecimiento económico más acelerado. Además, se destaca que la liberalización del comercio puede generar beneficios significativos para las poblaciones más vulnerables, ya que estimula el crecimiento económico y la creación de empleo. Esto, a su vez, puede traducirse en mejoras en los ingresos y la calidad de vida de las personas. En cuanto a la eliminación de las barreras

comerciales restantes, se estima que podría generar ganancias sustanciales, especialmente para los países en desarrollo. Sin embargo, se destaca que para aprovechar al máximo estas oportunidades, es fundamental que los países liberalicen sus propios mercados, particularmente en sectores como la agricultura y la manufactura (Fondo Monetario Internacional, 2001).

1.4 Marco Legal del Comercio Exterior en Ecuador

1.4.1 Fundamentos Constitucionales del Comercio Exterior

Acorde a la Constitución de la República del Ecuador (2008), en su Artículo 304 establece que la política comercial tendrá el objetivo de establecer mecanismos y acciones para optimizar la participación del país en la economía global. Además, consagra el objetivo de alcanzar un desarrollo económico que combine la eficiencia de las economías de escala con la justicia social del comercio justo. Los tratados internacionales ratificados por el país deben ser compatibles con sus disposiciones, asegurando la primacía de la ley fundamental.

1.4.2 El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Pilar de la Regulación

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), busca impulsar la actividad productiva nacional en todos sus niveles, optimizando el aprovechamiento de los factores de producción, fomentando la transformación productiva, y regulando el intercambio comercial y el consumo, todo ello bajo principios que promuevan la articulación internacional y un comercio exterior eficiente (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010).

Este Código establece un marco regulatorio integral para el proceso productivo, abarcando desde la creación de bienes hasta su consumo, con el fin último de alcanzar el 'Buen Vivir'. Se busca fomentar una economía que priorice la producción de valor agregado, la eficiencia y la transformación hacia un modelo más diversificado y sostenible. Al mismo tiempo, se pretende generar empleo de calidad y garantizar un desarrollo equilibrado y respetuoso con el medio ambiente, abordando las externalidades negativas y orientando las inversiones hacia actividades que contribuyan al bienestar colectivo (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010).

1.5 El Sistema Armonizado: Clasificación de Mercancías en el Comercio Global

El Sistema Armonizado (SA), es un sistema internacional estandarizado para clasificar productos en el comercio internacional. Este sistema, está regulado por el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, también conocido como “Nomenclatura del SA”, fue creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) con el objetivo de facilitar el comercio, estableciendo un lenguaje común para identificar las mercancías de manera clara y precisa (Unión Europea, 2024).

La Nomenclatura del SA está basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de seis dígitos, pudiendo los países establecer sus propias subclasificaciones adicionales (generalmente ocho o diez dígitos en total) para dar mayor precisión a ciertas mercancías con fines arancelarios, estadísticos, técnico y legales. Estas aperturas nacionales o regionales de ocho, diez o más dígitos se denominan ítems (Serie Fichas ALADI, 2020). La importancia del Sistema Armonizado radica en facilitar el intercambio comercial, ya que es usado a nivel mundial por países, organizaciones regionales y multilaterales. Asimismo, el Sistema Armonizado está compuesto por:

- Secciones, Capítulos, partidas y subpartidas;
- Notas de Sección, de Capítulo y de Subpartida (Notas Legales); y
- Reglas Generales para la Interpretación del SA.

En el SA se sigue un criterio de progresividad, desde lo más simple o sencillo a lo más complejo o elaborado, y su estructura permite insertar nuevos grupos o subgrupos de mercancías sin necesidad de alterar la estructura del conjunto (Secciones y Capítulos) (Serie Fichas ALADI, 2020).

Para garantizar la aplicación de las medidas arancelarias y no arancelarias, el Artículo 83, del COPCI (2010), establece que se utilizará una nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado). De igual manera, el órgano rector en materia aduanera podrá crear códigos adicionales para productos que no encajen perfectamente en las clasificaciones existentes, garantizando así la aplicación de medidas comerciales adecuadas de manera que facilite el control del comercio exterior.

1.6 Actores Clave en el Comercio Exterior Ecuatoriano

1.6.1 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE): Control y Facilitación

En el Título IV de la Administración Aduanera, del Libro V del COPCI (2010), Naturaleza y Atribuciones, correspondiente al Artículo 205 alude - El servicio de aduana es una potestad pública que ejerce el Estado, a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, el objetivo principal de la Aduana es facilitar el comercio exterior y controlar la entrada y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte en las fronteras y zonas aduaneras del país. Además, regula a quienes participan en actividades directa o indirectamente relacionadas con comercio exterior de mercancías; determina, calcula y recauda impuestos ocasionados por importaciones y exportaciones de mercancías conforme el Código Tributario.

Otro objetivo importante es la resolución de reclamos, la prevención de actividades ilícitas y en el caso de que existan, sancionar las infracciones aduaneras, y, en general, las atribuciones que le son propias a las Administraciones Aduaneras en la normativa adoptada por el Ecuador en los convenios internacionales (AEADE, s. f.).

1.6.2 Comité de Comercio Exterior (COMEX): Formulación de Políticas Comerciales

En el año 2023, el Comité de Comercio Exterior (Comex) estableció que el Certificado de Homologación Vehicular se convirtió en un requisito de control previo para la importación de vehículos al país. Esta acción se implementó con el objetivo de fortalecer la supervisión del ingreso de vehículos que no cumplen con los estándares de homologación establecidos (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023).

1.6.3 Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP)

Los objetivos del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) son: incrementar la inserción estratégica económica y comercial del país en el mundo, además, incrementar la productividad y competitividad del sector acuícola y pesquero, incrementar la inversión nacional y extranjera incentivando un atractivo clima de negocios, transferencia tecnológica y de innovación e incrementar la productividad, los servicios relacionados, la calidad, el encadenamiento, la asociatividad, la articulación público – privada, el desarrollo de polos productivos y la territorialización de la política productiva, en la industria (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, s.f.)

1.6.4 Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

Desde 1946, trabaja en busca de la sostenibilidad de las empresas apoyando sus esfuerzos en pro del desarrollo y mejoramiento del sector automotor. AEADE, representa a empresas y organizaciones del sector automotor, que generan más de 56.000 plazas de trabajo, dinamizan la economía nacional con un volumen de negocios anual de más de USD 11.000 millones (ventas) y contribuyen con el desarrollo del país a través de la transferencia de nuevas tecnologías y soluciones de movilidad (AEADE, s. f.)

1.7 Instrumentos y Mecanismos del Comercio Exterior

1.7.1 Aranceles y Tributos al Comercio Exterior: Regulación de la Importación

Acorde al Título II del Libro IV del COPCI (2010), en el Capítulo I referente a Medidas Arancelarias al Comercio Exterior, los aranceles pueden adoptar diversas modalidades técnicas, como los aranceles fijos o contingentes arancelarios (Art. 77). En el caso de los aranceles fijos, imponen una tarifa única para una subpartida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior. Por otra parte, en los contingentes arancelarios, establecen un límite para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto. Además, se reconocerán otras modalidades que se contemplen en los tratados comerciales internacionales ratificados por Ecuador. Si bien Ecuador debe cumplir con los acuerdos comerciales que ha firmado, no se descarta que puede aplicar medidas comerciales para proteger su industria nacional siempre y cuando estén justificados y no contradigan los acuerdos suscritos. Sin embargo, el Acuerdo Comercial Unión Europea y Ecuador, se caracteriza por una desgravación arancelaria a ciertos productos.

Haciendo referencia al Artículo 108, del Libro V, COPCI (2010), los tributos al comercio exterior son:

- a. Los derechos arancelarios
- b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c. Las tasas por servicios aduaneros

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador posee la autoridad para gestionar las tarifas asociadas a sus servicios, abarcando la capacidad de establecer, modificar y eximir dichas tarifas, así como de regular su cobro. No obstante, se establece una distinción clara al

excluir de la categoría de tributos a los recargos arancelarios y otras medidas de defensa comercial, los cuales, por consiguiente, operan fuera del marco de los principios del derecho tributario (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010).

Durante el año 2019, el gobierno ecuatoriano implementó incentivos arancelarios y tributarios para la importación y comercialización de vehículos eléctricos. Específicamente, a través de la Resolución No. 016-2019 del COMEX, se aplicó una reducción arancelaria a estos vehículos. En cuanto al régimen tributario interno, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) estableció una tarifa del 0% de IVA para vehículos eléctricos de uso particular, transporte público y de carga. Asimismo, el servicio de carga eléctrica para este tipo de vehículos también grava el 0% de IVA. Adicionalmente, se eliminó el ICE para los vehículos eléctricos con un precio superior a los USD 40.000. En el ámbito regulatorio, Ecuador ofrece diversos incentivos para la adopción de vehículos eléctricos, que incluyen la exención de aranceles a la importación, la eliminación del ICE, la exoneración del IVA para diferentes tipos de vehículos eléctricos y una tarifa del 0% de IVA para el servicio de carga eléctrica, así como la exención de la restricción vehicular “Hoy no circula” los cuales buscan fomentar la adopción de la movilidad eléctrica en el país (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

Asimismo, con la finalidad de incentivar la adquisición de vehículos que cumplan con normativas más exigentes en cuanto a emisiones y seguridad, se promovió una disminución del 15% del ICE. Esta iniciativa fue considerada y aprobada en la Asamblea Nacional, específicamente en la Comisión de Régimen Económico y Tributarios. La legislación detalla que los vehículos terrestres cuyo precio base sea de hasta USD 40.000 y que cuenten con al menos tres de una lista específica de elementos de seguridad: cuatro o más airbags, protección de peatones, luces diurnas, asistencia de frenado de emergencia, prueba de impacto de poste y superen los estándares de emisiones Euro 3, recibirán la reducción del 15% en el valor del ICE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

1.7.2 Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) e Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) es un tributo que grava a ciertos bienes (nacionales o importados) y servicios, detallados en el artículo 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno (Servicio de Rentas Internas, s. f.)

El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) se genera cuando se realizan transferencias, envíos o traslados de dinero al exterior mediante pagos en efectivo o a través de entidades

bancarias, excepto en los casos de compensaciones. Su aplicación se rige por dos presunciones. La primera, indica que cualquier pago efectuado desde el extranjero por personas o empresas ecuatorianas se presume realizado con fondos sujetos al ISD, incluso si el dinero proviene de cuentas fuera del país. La segunda presunción, se aplica a las exportaciones de bienes o servicios generados en Ecuador, estableciendo que, si las divisas correspondientes a estas operaciones no ingresan al país, el impuesto se considera causado seis meses después de que la mercancía llegue a su destino o, si no se tiene registro de esta fecha, seis meses después de la fecha de embarque, según lo declarado en la Aduana. Además, se permite deducir el ISD pagado en operaciones realizadas en el exterior (Servicio de Rentas Internas, s. f.).

1.7.3 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El objetivo de estudiar el IVA es evaluar las consecuencias de un incremento en este tributo sobre el presupuesto anual y el Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano (Calle, 2017).

El IVA corresponde al 15% sobre: Base imponible + Ad Valorem + FODINFA + ICE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025).

1.7.4 Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025).

1.7.5 Normas de Origen y Verificación: Garantía de Procedencia

Acorde al Libro IV, Capítulo III del COPCI (2010), en el Artículo 84, establece que se entenderá por normas de origen los parámetros establecidos con el objeto de determinar el territorio aduanero o región de origen de un producto. Las normas de origen cumplen una función esencial en el comercio internacional para determinar el origen de los productos. A su vez, estas normas son fundamentales para la aplicación de los acuerdos comerciales preferenciales y tienen como objetivo fomentar el comercio entre los países miembros.

Además, dentro del mismo Libro IV en el Artículo 86 del COPCI (2010), se hace referencia a la verificación de origen, certificación de origen, y se alude que, la autoridad aduanera nacional será la encargada de realizar la vigilancia y verificación del cumplimiento de las reglas de origen de las mercancías de importación, cuando se trate de productos de origen extranjero, independientemente del régimen aduanero al que se importan. Para el

efecto, podrá hacer uso de todas las atribuciones que la ley y los convenios internacionales le confiere para el control de las mercancías importadas.

1.7.6 Defensa Comercial: Protección de la Producción Nacional

De igual modo, en el Artículo 88 del Libro IV del COPCI (2010), relativo a Defensa Comercial, alude a que busca asegurar la transparencia y la igualdad de oportunidades en el comercio internacional. Para ello, Ecuador puede implementar medidas para proteger su producción nacional frente a prácticas desleales como el dumping o las subvenciones, regular importaciones que puedan causar daño a la industria local, y responder a medidas comerciales injustas de otros países. También se contemplan medidas para garantizar el abastecimiento interno de productos esenciales y proteger la balanza de pagos. Estas medidas se ajustarán a los acuerdos internacionales y se detallarán en un reglamento que especificará los procedimientos, productos sujetos a las medidas y excepciones.

1.7.7 Regímenes de Importación: Modalidades de Ingreso de Mercancías

Dentro del Capítulo VII Regímenes aduaneros del Libro V del COPCI (2010), en la sección I, referente a Regímenes de Importación, se encuentra el Artículo 147. Importación para el consumo como el proceso que permite que productos extranjeros ingresen definitivamente al país. Para lograr esto, se deben pagar los impuestos y aranceles correspondientes, además de cumplir con todos los requisitos aduaneros.

De igual manera, el pago de tributos establecido en el Artículo 170 del Libro V del COPCI (2010), establece que, al realizar una importación para el consumo, los impuestos se calculan sobre el valor del producto en la Aduana, utilizando las tarifas y el tipo de cambio vigentes en el momento en que se presenta la declaración de importación.

1.8 Estado del arte

1.8.1 Comercio internacional

El comercio internacional se basa en acuerdos bilaterales y multilaterales que buscan facilitar el intercambio de bienes y servicios entre países. A su vez, los acuerdos comerciales pueden tener impactos significativos en sectores específicos. Según un estudio de Sykes (2017), los acuerdos comerciales pueden aumentar la competitividad de los sectores exportadores, pero también pueden generar desafíos para las industrias locales que no están preparadas para competir con productos importados. Esto es particularmente relevante para el sector automotriz en Ecuador, donde la protección arancelaria había sido un pilar

importante antes del Acuerdo. El Acuerdo Multipartes, firmado en 2016 y vigente desde 2017, ha facilitado a Ecuador el acceso a un mercado amplio, permitiéndole beneficiarse de la reducción de aranceles en la importación de vehículos provenientes de la UE.

Acorde a Juan Carlos Cassinelli, ex ministro de Comercio Exterior de la República del Ecuador (2017), menciona que el Protocolo de Adhesión al Acuerdo Multipartes, garantiza acceso con 0% para el 99,7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales y pesqueros del Ecuador de forma inmediata, el Acuerdo otorgará estabilidad a las exportaciones agrícolas, industrial y pesquero.

1.8.2 Sector Automotriz Ecuatoriano

En cuanto al sector automotriz, en el cual se centra nuestro análisis, es importante destacar que antes de que entrara en vigor el Acuerdo Comercial, los vehículos livianos de Europa tenían un arancel de entre 35% y 40%, que se ha ido reduciendo desde 2017, hasta llegar a 0% en 2024 (Tapia, 2023).

Tipán (2024), menciona que la desgravación arancelaria sigue una estructura escalonada, organizada por categorías y según el tipo de producto. En la primera fase se aplica una liberación arancelaria inmediata o a corto plazo para ciertos bienes. La segunda fase, se centra en una desgravación gradual a largo plazo, con un enfoque en la reducción de los aranceles aplicados a los automóviles de origen europeo, que tienen como arancel base entre el 35% y el 40%. Los vehículos tendrán un periodo de desgravación arancelaria de entre 5 y 10 años con aranceles de base de 5, 20, 30 y 40%.

De igual manera, Tipán (2024), alude a que la eliminación de aranceles a vehículos europeos ha traído múltiples beneficios para Ecuador, debido a que, los consumidores tienen acceso a una mayor variedad de modelos a precios más bajos, lo que ha impulsado las ventas y la competencia en el mercado. Esto, a su vez, ha generado un crecimiento en las importaciones y ha contribuido a la dinamización de la economía ecuatoriana.

Durante 2021, se vendieron 119.316 vehículos en Ecuador, lo que ha supuesto un crecimiento del 39% con respecto a 2020, cuando la pandemia de la COVID-19 obligó al cierre de los establecimientos comerciales por casi tres meses y el consumo sufrió una fuerte contracción (Gila, 2022).

Por otra parte, en un análisis realizado por De La Cruz & Rosales, se muestra que en el 2015 cuando aún no había el Acuerdo Comercial, Ecuador importaba 2.157 millones de

dólares y exportaba 2.576 millones de dólares (2020). Por otro lado, en el 2019 las cifras fueron de 2.376 y 3.792 millones de dólares. Entre los años mencionados hubo un incremento del 10% en las importaciones y del 47% en las exportaciones.

En el mercado ecuatoriano, durante el período de 2000 a 2019, el segmento de automóviles ha liderado las ventas de vehículos, con una participación promedio del 43% sobre el total. Le siguen los segmentos de SUV con un 24%, camionetas con un 21%, camiones con un 8%, furgonetas con un 3% y autobuses con apenas un 1%. No obstante, desde 2014, el segmento de *Sport Utility Vehicle* (SUV) han mostrado un crecimiento sostenido, alcanzando en ese subperíodo del 2014 al 2019 (Quinde et al., 2021).

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), desde 1946, trabaja en busca de la sostenibilidad de las empresas apoyando sus esfuerzos en pro del desarrollo y mejoramiento del sector automotor. AEADE, representa a empresas y organizaciones del sector automotor, que generan más de 56.000 plazas de trabajo, dinamizan la economía nacional con un volumen de negocios anual de más de USD 11.000 millones (ventas) y contribuyen con el desarrollo del país a través de la transferencia de nuevas tecnologías y soluciones de movilidad (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, s. f.).

De acuerdo con el cronograma del Acuerdo, las partes y accesorios de vehículos (código 8708.00.00), el segundo grupo de exportación de mercancías de la UE hacia Ecuador, tienen aranceles entre el 5% y el 40%, con períodos de eliminación gradual de 5 a 10 años. No obstante, ciertos productos, como cinturones de seguridad y amortiguadores, quedaron exentos de aranceles a partir del 1 de enero de 2017 (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Como afirman Sánchez & Maldonado (2024), el impuesto a la Salida de Divisas (ISD), se implementó en 2007 como parte de una reforma tributaria. Este impuesto se aplica a las transferencias de dinero que se efectúan fuera del país, ya sea en efectivo o mediante transacciones bancarias como transferencias, cheques, envíos o pagos. La tarifa del ISD es del 5% sobre el monto total de la transferencia. Su objetivo principal es prevenir la salida masiva de capitales del país.

Acorde al Decreto Ejecutivo Nro. 298, de 22 de diciembre de 2021, (2021), en el Art. 1. se determinó reducir progresivamente la tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas en un cuarto de punto porcentual (0.25) por trimestre durante el 2022, hasta llegar a una tasa del 4%. La primera reducción fue el 01 de enero de 2022, la segunda reducción el 01 de abril de

2022, siendo la tercera reducción el 01 de julio de 2022 y finalmente la cuarta reducción el 01 de octubre de 2022.

En el año 2023 a partir del 01 de enero 2023 una tarifa del 4%, el 01 de febrero el 3,75%, y a partir del 01 julio del mismo año una tarifa del 3,50%. Por otra parte, en el año 2024 a partir del 01 de enero de 2024 hasta 31 de marzo 2024 la tarifa fue del 3,5%, y, a partir del 01 abril de 2024 y hasta la actualidad una tarifa del 5% (Servicio de Rentas Internas, s. f.).

La creciente preferencia por los SUV europeos en el mercado ecuatoriano es resultado directo de la implementación de un Acuerdo Comercial favorable y las características distintivas de estos vehículos, las cuales los hacen altamente atractivos para los consumidores. Según el Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y Ecuador, los aranceles a la importación de vehículos europeos han disminuido, haciendo que estos sean más asequibles para los consumidores ecuatorianos. Esta accesibilidad, sumada a la percepción de alta calidad, tecnología avanzada y versatilidad de los SUV europeos, ha impulsado su popularidad. De acuerdo con la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2023), los SUV representaron cerca del 40% de las ventas de vehículos livianos, con marcas europeas como Renault, Peugeot y Volkswagen, liderando el segmento.

Posteriormente, es relevante mencionar el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE-034-4R (2018), que hace referencia a los elementos mínimos de seguridad en vehículos automotores. Este Reglamento Técnico establece los requisitos mínimos de seguridad que deben cumplir los vehículos que circulan en Ecuador para proteger la vida e integridad de las personas, así como para promover mejores prácticas entre conductores, pasajeros y peatones. En cuanto a campo de aplicación, se indica que se aplica a todos los vehículos que van a ingresar al parque automotor ecuatoriano, ya sean importados, ensamblados o fabricados en el país, los cuales deben contener los elementos mínimos de seguridad obligatorios.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

Para esta investigación, se utilizó un enfoque mixto que combina métodos cualitativos y cuantitativos con el fin de analizar el impacto del Acuerdo Multipartes en el sector automotriz ecuatoriano. La metodología mixta caracterizada por su enfoque integrador, posibilita la convergencia de las perspectivas CUANTI y CUALI a lo largo del proceso investigativo (Bagur-Pons et al., 2021). En primer lugar, se realizó una revisión exhaustiva de la literatura en bases de datos académicas clave para contextualizar el estudio, y responder a los objetivos específicos. Además, el análisis se complementó con el estudio del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), la Constitución del Ecuador y el Protocolo de Adhesión de Ecuador a la Unión Europea, ya que estos marcos legales y acuerdos internacionales proporcionan el contexto necesario para comprender las políticas comerciales de Ecuador. Además, se aplicaron entrevistas semiestructuradas a actores clave del sector automotriz, y a clientes, lo que permitió obtener información cualitativa detallada sobre las percepciones y efectos del acuerdo. En paralelo, se llevó a cabo un análisis cuantitativo descriptivo utilizando datos oficiales de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), Banco Central del Ecuador, la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para estudiar las tendencias en las importaciones, los aranceles y la participación de marcas entre 2017 y 2023.

2.1 Participantes

Acorde a la metodología cualitativa los participantes de la investigación son los entrevistados, los cuales son actores clave del sector automotriz ecuatoriano dentro de ellos, representantes de concesionarias, asimismo clientes de vehículos europeos para conocer su punto de vista. También se empleó un análisis de datos secundarios provenientes de fuentes oficiales, como el Banco Central, la Organización Mundial del Comercio, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, y la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador para respaldar el estudio con información cuantitativa.

2.2 Instrumentos

Se revisaron documentos legales como el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), la Constitución del Ecuador y el Protocolo de Adhesión

de Ecuador al Acuerdo Comercial de la Unión Europea, para evaluar el marco legal que rige las importaciones de vehículos europeos. Un análisis cuantitativo descriptivo en el cual se utilizaron datos oficiales sobre las importaciones de vehículos, la reducción arancelaria y la participación de marcas europeas entre el año 2017 y 2023. Además, se emplearon tablas para representar la información y facilitar su interpretación. En cuanto a la metodología cualitativa se desarrollaron entrevistas semiestructuradas a expertos en el sector automotriz.

2.3 Procedimiento

La revisión de literatura, y las entrevistas semiestructuradas han permitido cumplir con el método cualitativo, lo cual ha sido fundamental para obtener la información necesaria y relevante. Del mismo modo, se ha encontrado datos cuantitativos especialmente en los anuarios que se encuentran en la página oficial de AEADE, los cuales han sumado al análisis.

CAPÍTULO 3

ANALIZAR LAS POLÍTICAS COMERCIALES DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR, CON ÉNFASIS EN LOS ARANCELES, NORMAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN

3.1 Principales disposiciones comerciales del Acuerdo, origen y contexto del Acuerdo Multipartes

En 2009, la Unión Europea, buscando fortalecer sus lazos comerciales con la región andina, autorizó el inicio de negociaciones para un acuerdo comercial amplio y equilibrado con los países miembros de la Comunidad Andina (CAN). Este esfuerzo acabó en 2012 con la firma de un Acuerdo Comercial con Colombia y Perú, marcando un hito importante en la relación entre ambas regiones. El Acuerdo que entró en vigor de manera provisional en 2013, estableció un marco para la adhesión de otros países de la CAN, obteniendo una mayor integración comercial. En 2014, se iniciaron conversaciones con Ecuador para su posible incorporación al Acuerdo. Luego de intensas negociaciones, se logró un consenso y se elaboró un Protocolo de Adhesión que fue aprobado en 2016. Este Protocolo permitió la inclusión de Ecuador al acuerdo, ampliando así los beneficios de este. Esta ampliación del Acuerdo Comercial refleja el compromiso de la UE con la región andina, buscando fortalecer los lazos económicos y promover el desarrollo mutuo a través de un tratado comercial beneficioso para todas las partes involucradas (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016).

La Comunidad Andina (CAN) conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, junto con la Unión Europea (UE), iniciaron negociaciones para establecer un Acuerdo de Asociación, con el objetivo de reforzar sus vínculos políticos, económicos y cooperación. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, las negociaciones principalmente comenzaron a centrarse en temas relacionados con la inversión y el comercio de bienes y servicios. La situación se complicó cuando Bolivia decidió retirarse del proceso, provocando una división dentro de la CAN. Por otra parte, la UE propuso a los países andinos continuar las negociaciones de manera individual, lo que dio origen al llamado Acuerdo Comercial Multipares, destacando que este Acuerdo tiene una estructura similar a los Tratados de Libre Comercio (TLC) impulsados por Estados Unidos (Jácome, 2017).

Esta teoría del libre comercio hace referencia a que reciben un beneficio recíproco para los actores involucrados, imaginando un escenario donde los TLC ayudan a que el comercio

sea más libre, tal como lo busca la Organización Mundial del Comercio (OMC). No obstante, existe una asimetría entre los países desarrollados, los cuales venden máquinas y productos manufacturados, mientras que, los países en desarrollo venden principalmente materias primas con poco valor añadido, lo cual hace que los acuerdos no sean justos. Además, la influencia de las grandes empresas internacionales y las dificultades o restricciones a la movilidad de personas complican el panorama, cuestionando si los TLC benefician a todos por igual en el comercio mundial (Falconí & Oleas, 2017).

Acorde al artículo 10 del Registro Oficial del Acuerdo Comercial, en cuanto a integración regional, hace referencia a que los países de la Comunidad Andina, uno de ellos, Ecuador y la Unión Europea están de acuerdo en que su empeño por colaborar entre sus países miembros es fundamental. Los dos grupos creen que al fortalecer sus lazos internos entre sus países miembros puede crear más oportunidades para el comercio y tener una participación efectiva en la economía global (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016).

De la misma manera, el Acuerdo busca un equilibrio entre la responsabilidad social, ambiental y el crecimiento económico, proporcionando un marco jurídico el cual debe estar diseñado para incentivar las actividades comerciales y que proporciona la seguridad para la confianza a largo plazo y la reducción de la incertidumbre entre los actores económicos (Villagómez, s. f.).

Al iniciar el 2024, Ecuador y la Unión Europea celebraron ocho años de un Acuerdo Comercial que acorde a Eduardo Egas, presidente ejecutivo de Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), los resultados que ha tenido el Acuerdo hasta el momento son muy positivos para ambas partes. Las exportaciones han experimentado un aumento significativo. Pero más allá de los números, lo que realmente destaca es la diversificación de la oferta exportable (CORPEI, 2024).

El Tratado Comercial con la Unión Europea aporta grandes beneficios que optimizan el ambiente de negocios del país, por ejemplo:

- Se destaca la prohibición de restricciones comerciales y la eliminación de la discriminación entre productos importados y nacionales.
- En el ámbito de la defensa y facilitación comercial, el Acuerdo establece un marco legal claro para ambas partes, caracterizado por procesos aduaneros transparentes y simplificados. Otorga transparencia y previsibilidad, incluyendo normativas sobre

obstáculos técnicos y estableciendo plazos definidos para la publicación (90 días) e implementación (180 días) de cualquier medida regulatoria.

- También promueve mejores prácticas en la protección de los derechos de propiedad intelectual, la innovación y la creatividad
- Alienta la inversión extranjera y la liberalización del comercio de servicios, y fortalece la protección de los derechos humanos, sociales y ambientales.
- Se establece un cronograma para la reducción arancelaria.

La Unión Europea se rige como el principal destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, registrándose un incremento de 566 empresas exportadoras y la apertura de 123 nuevas partidas arancelarias para productos agrícolas y 689 subpartidas para el sector industrial ecuatoriano con destino a este bloque tras la implementación del Acuerdo. La balanza comercial con la Unión Europea presenta un superávit constante, evidenciando la complementariedad del intercambio comercial, donde Ecuador exporta principalmente bienes primarios y la Unión Europea provee bienes industriales aprovechados por el sector productivo ecuatoriano (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, s. f.).

3.2 Aranceles en el Acuerdo Multipartes

Además, el Tratado garantiza que los productos de un país miembro recibirán “trato nacional” en los otros países miembros conforme al principio de trato nacional del artículo III del GATT 1994, es decir el Tratado asegura que se apliquen las mismas reglas y principios en los productos. Afirma una competencia justa en el mercado asegurando que no habrá discriminación contra productos extranjeros en favor de los nacionales (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

El Acuerdo Comercial trae beneficios al sector automotriz al eliminar gradualmente los aranceles a los vehículos europeos, lo que podría hacerlos más accesibles. También, se espera que se reduzcan las barreras no arancelarias, como los cupos de importación, facilitando el comercio. A su vez, se puede impulsar la inversión en la industria automotriz, generando un impacto positivo en el sector en general (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016).

El Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) informó que, gracias al Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea (UE), los importadores ecuatorianos pueden pagar menos aranceles al traer productos de la UE (Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN, 2024).

Acorde al Diario Oficial de la Unión Europea (2012), señala en el artículo 22, que a menos que el Acuerdo establezca algo distinto, cada país reducirá o eliminará los aranceles sobre las mercancías provenientes de otro país, siguiendo con el Anexo I, cronogramas de eliminación arancelaria.

En cuanto al Anexo IV, de la Sección D del Diario Oficial de la Unión Europea, el mismo, hace referencia al Cronograma de Eliminación Arancelaria de Ecuador para mercancías originarias de la UE.

Las categorías de desgravación que se describirán a continuación se implementarán, de acuerdo con el artículo 22 del Título III de este Acuerdo, el cual trata sobre la supresión de aranceles aduaneros, excepto cuando el Cronograma de Eliminación Arancelaria indique lo contrario o establezca condiciones diferentes (Unión Europea, 2024).

1. Los aranceles aduaneros sobre mercancías provenientes de la UE, establecidos dentro de la categoría 0 quedarán exentos de aranceles a partir de la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo.
2. La eliminación de los aranceles aduaneros para las mercancías de la categoría 3, se realizará en cuatro fases iguales. La primera fase se dará al momento de la vigencia del Acuerdo, y las demás fases se realizarán cada año el día 1 de enero hasta que dichos productos queden exentos de aranceles.
3. La reducción gradual de los aranceles aduaneros para los productos que estén dentro de la categoría 5 se realizará en seis partes iguales. La primera parte comenzará cuando el Acuerdo esté vigente y las demás partes hasta que los productos no tengan que pagar aranceles.
4. La disminución de los impuestos de importación para los productos clasificados en la categoría 7, se llevará a cabo en ocho fases iguales. La primera fase se dará al momento de la entrada en vigor del Acuerdo, y las fases faltantes se realizarán cada 1 de enero de los siguientes años, hasta que los productos no paguen aranceles.
5. La eliminación de los aranceles de importación para los productos clasificados dentro de la categoría 10, se ejecutará en once fases iguales. De igual manera al momento de entrar en vigor el Acuerdo comienza la primera fase, las fases restantes cada año, el 1 de enero, hasta que se eliminen por completo.
6. La reducción de los aranceles para los productos que se encuentran clasificados en la categoría 15, se dará en dieciséis fases iguales, de la misma manera cada año hasta que los productos no tengan que pagar aranceles.

Acorde a la eliminación progresiva de aranceles en Ecuador, las nuevas condiciones de acceso se aplicaron para todas las marcas independientemente si se trataban de empresas que no sean de origen europeo necesariamente. Además, el Acuerdo establece que los impuestos se reducirán gradualmente en diferentes periodos de tiempo, dependiendo el tipo de vehículo:

- Los vehículos de trabajo como motocultores, tractores y buses, la desgravación será de manera inmediata.
- Los camiones pesados de más de 9.3 toneladas y más de 20 toneladas se desgravarán en un periodo de 5 años.
- Los autos, vehículos deportivos utilitarios (SUV) y camionetas familiares (VANS), se desgravarán en un periodo de tiempo de 7 años.
- Finalmente, los camiones ligeros, medianos y las camionetas en un periodo de tiempo de 10 años (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2016).

Tabla 1
Evolución de la desgravación arancelaria

Categoría	Ejemplo de Vehículos	Desgravación UE	Arancel Base (%)	Reducción Final	Año Final
Vehículos Comerciales Ligeros	Camioneta liviana 4.5T (Diésel, Gasolina, Híbrida)	10 años	40%	0%	2027
SUV y Camionetas	SUV 4x4 <1500 cc, SUV 4x2 >3000 cc, SUV Diesel	7 años	35%-40%	0%	2024
Vanes y Minibuses	Van Diesel, Van Gasolina	10 años	35%	0%	2027
Vehículos Especiales	Autobuses, Eléctricos	7 años	35%	0%	2024
Camiones Medianos y Pesados	Camión >5T (Diésel, Gasolina)	10 años	40%	0%	2027
Camiones de Carga Ligeros	Camión 3-9T Diésel	5 años	10%	0%	2022

Nota: Reducción progresiva de aranceles para vehículos importados desde la UE Fuente: Basado en AEADE, (2016)

3.3 Medidas Arancelarias al Comercio Exterior

Acorde al Capítulo I sobre medidas arancelarias al comercio exterior, del Código Orgánico de la Producción (2010), en el Art. 76 referente a Forma de expresión, alude a que las tarifas arancelarias pueden establecerse de diferentes maneras, como un porcentaje sobre el valor en aduana de la mercancía, ad-Valorem, un monto fijo por una unidad de medida, arancel específico, o como una combinación de ambos siendo arancel mixto. De igual manera se pueden aplicar otras modalidades acordadas en los tratados comerciales internacionales ratificados por Ecuador.

Acorde al Art. 77 Modalidades de aranceles del Título II del Código Orgánico de la Producción (2010), los aranceles pueden aplicarse a través de distintas modalidades técnicas

como aranceles fijos, que establecen una tarifa única para una subpartida dentro de la nomenclatura aduanera y del comercio exterior. De la misma manera, los contingentes arancelarios, fijan un arancel para una cantidad o valor determinado de mercancías importadas o exportadas.

3.4 Medidas no arancelarias del comercio exterior

En el Capítulo II del Código Orgánico de la Producción (2010), en el Art. 78 Medidas no arancelarias, señala que el Comité de Comercio Exterior puede establecer medidas de regulación no arancelaria. Se permite establecer regulaciones y restricciones no arancelarias a las exportaciones en situaciones específicas, tales como:

- Asegurar el cumplimiento de derechos fundamentales establecidos en la Constitución.
- Cumplir con acuerdos y tratados internacionales.
- Proteger la salud, seguridad y vida de las personas, así como la seguridad nacional.
- Preservar el medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal.
- Aplicar medidas de respuesta ante restricciones injustificadas a las exportaciones ecuatorianas por otros países, siguiendo acuerdos comerciales internacionales.
- Corregir temporalmente desequilibrios en la balanza de pagos.
- Prevenir el tráfico de drogas.
- Garantizar el cumplimiento de leyes y regulaciones en áreas como controles aduaneros, propiedad intelectual, derechos del consumidor y calidad de productos para el comercio internacional.

En el Art. 80 del Código Orgánico de la Producción (2010), Tasas, se refiere a los costos relacionado con permisos, registros, autorizaciones, licencias, inspecciones y otros procesos relacionados con la importación y exportación de productos los cuales deben ser proporcionales al gasto de la prestación de dichos servicios, ya sea a nivel local o nacional.

3.5 Normas Técnicas

La normalización es el proceso de crear especificaciones técnicas, conocidas como normas o estándares, que las empresas utilizan voluntariamente para asegurar la calidad y seguridad de sus productos y operaciones. Implica el desarrollo de pautas y requisitos que

las organizaciones pueden seguir para garantizar que sus actividades y productos cumplan con ciertos niveles de calidad y seguridad (Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo - INSST, 2024).

Las normas técnicas establecen niveles de calidad y seguridad que permiten a las empresas mejorar su posición en el mercado y son una fuente valiosa de información para profesionales de todos los sectores. A su vez, facilitan la transferencia de conocimientos, tecnología e innovación.

Las normas técnicas ofrecen beneficios como:

- **Seguridad y confianza:** El cumplimiento de las normas garantiza la seguridad y genera confianza entre los actores económicos y sociales

- **Apoyo a políticas y leyes:** Los gobiernos suelen utilizar las normas como referencia para proteger a los consumidores y apoyar sus políticas. Las normas son fundamentales en la política de la Unión Europea para el funcionamiento del Mercado Único.

- **Aceptación en el mercado:** Los productos o servicios son mejor recibidos cuando se conocen sus especificaciones técnicas.

- **Economías de escala:** Reduce los costos para las organizaciones

- **Vigilancia y transferencia tecnológica:** Las normas permiten acceder a información sobre los resultados de la innovación

- **Conocimiento actualizado:** Las normas proporcionan información sobre los avances en diversos sectores (Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo - INSST, 2024).

Según la normativa vigente, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, es responsable de aprobar las propuestas de normas y reglamentos técnicos, así como los procedimientos de evaluación de conformidad dentro de su ámbito de competencia. En tal sentido, las normas técnicas voluntarias emitidas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) se consideran oficiales y deben alinearse con el Código de Buena Conducta de la Organización Mundial de Comercio (OMC), para la elaboración, adopción y aplicación de normas relacionadas con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) (Código Orgánico de la Producción, 2010).

3.6 Organización Internacional para la Normalización (ISO)

La Organización Internacional de Normalización (ISO) o en inglés *International Organization for Standardization*, es una red global que identifica las normas internacionales necesarias para el comercio, gobiernos y sociedad, las desarrolla en colaboración con los sectores que las utilizarán, las adopta mediante procesos transparentes basados en contribuciones nacional de partes interesadas, y las ofrece para su uso a nivel mundial. Asimismo, la ISO es una federación no gubernamental que agrupa a organismos de normalización nacionales de todo el mundo, representando a países desarrollados, en desarrollo y con economías en transición; donde cada miembro, siendo el principal organismo de normalización de su país, propone y participa en el desarrollo de nuevas normas, brindando apoyo, junto con la Secretaría General de la ISO, a los 3000 grupos técnicos que actualmente elaboran dichas normas (Organización Internacional de Normalización, 2010).

Las normas ISO mejoran la calidad, la seguridad, la confiabilidad, la compatibilidad y la eficiencia de los productos y servicios, proporcionando a los consumidores la información necesaria para tomar decisiones de compra informadas. Aunque inicialmente diseñadas para satisfacer las necesidades de las empresas y los sectores productivos, estas normas tienen un impacto significativo en el público general, que utiliza los productos y servicios resultantes. Actualmente, las normas ISO se enfocan en la sostenibilidad, seguridad, accesibilidad y calidad de los servicios, respondiendo a las necesidades y expectativas del público. A través de estándares normativos, se busca mejorar la gestión de calidad para asegurar que los servicios cumplan con las expectativas de los clientes, se certifican productos para garantizar su seguridad y confiabilidad, y se persigue la satisfacción total del cliente, ofreciendo siempre el mejor servicio posible (Servicio de Acreditación Ecuatoriano, 2018).

Dentro de las normas ISO se encuentra la norma ISO 9001:2015 este estándar internacional, reconocido a nivel global, ha sido actualizado para adaptarse a los retos que presentan la economía mundial, la tecnología y el entorno social (Alzate-Ibañez, 2017).

Por otra parte, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), tiene como objetivos principales:

- Fortalecer la infraestructura de calidad en normalización, reglamentación técnica y evaluación de la conformidad para impulsar el desarrollo productivo y de servicios.

- Ampliar la cobertura de servicios metrológicos para asegurar la precisión de las mediciones y mejorar la eficiencia institucional.
- Desarrollar el talento humano dentro de la organización.
- Optimizar el uso eficiente de su presupuesto (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2024).

Acorde a la modificatoria 4 del Reglamento Técnico Ecuatoriano INEN 034, que hace referencia a “Elementos mínimos de seguridad en vehículos automotores” En la página 3, Numeral 1.1 se menciona que el reglamento técnico define los requisitos de seguridad mínimos que deben satisfacer los vehículos automotores que operan en Ecuador, incluyendo aquellos que se presentan únicamente como chasis de vehículos automotores con su motor. Su propósito es salvaguardar la vida y la integridad de las personas, así como promover prácticas más seguras para conductores, pasajeros y peatones (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

Por otra parte, en la página 3 del Reglamento Técnico Ecuatoriano INEN 034, acorde al numeral 2.1 dice:

2.1 El Reglamento Técnico se aplica a todo vehículo que va a ingresar al sector automotriz ecuatoriano, ya sean importados, ensamblados o fabricados en el país, los cuales deben contener los elementos mínimos de seguridad obligatorios.

2.2 Además, hace referencia a que se exceptúa a los vehículos prototipo utilizados por ensambladoras o comercializadoras para el desarrollo de nuevos modelos, los cuales no pueden ser vendidos durante esta fase.

2.3 Por otra parte, el Reglamento Técnico Ecuatoriano INEN 034, se aplica a los vehículos automotores clasificados según la Norma NTE INEN 2656 de "Clasificación vehicular", especificando las categorías de vehículos en cada requisito o normativa relacionada.

2.4 Este Reglamento Técnico ecuatoriano excluye de su aplicación al transporte ferroviario, la maquinaria de construcción y agrícola, los vehículos de competición deportiva, así como los vehículos clásicos, históricos y de colección (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

Además, en la página 10, numeral 4.10 señala la ventilación, se exige que todos los vehículos, excepto los de la categoría L, como motos, tricimotos y cuadrones posean un sistema de ventilación que elimine el empañamiento en el parabrisas delantero, trasero, y en

las ventanas laterales delanteras, incluyendo las furgonetas. Los vehículos M2 y M3 solo requieren un sistema de ventilación para el parabrisas delantero (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

Asimismo, en la página 13, dice:

- 3.1 La norma NTE INEN 1155: 2009 establece los dispositivos requeridos en vehículos automotores para conservar o mejorar la visibilidad. Esta norma fue aprobada mediante la Resolución No. 061-2009, el 30 de junio de 2009 y publicada en el Registro Oficial No. 647, el 3 de agosto de 2009.
- 3.2 La norma NTE INEN 1669: 2011 define los requisitos que deben cumplir los vidrios de seguridad utilizados en automotores. Fue aprobada el 4 de agosto de 2011 y publicada en el Registro Oficial No. 530, el 8 de septiembre de 2011.
- 3.3 La norma NTE INEN 2205: 2010 establece los requisitos que deben cumplir los buses urbanos en Ecuador. Fue aprobada mediante la Resolución No. 122-2010, el 30 de noviembre de 2010 y publicada en el Registro Oficial No. 347, el 23 de diciembre de 2010.
- 3.4 El Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 011: 2013 regula las especificaciones de los neumáticos y sus modificaciones. Esta normativa fue aprobada a través de la Resolución No. 13 341, el 30 de septiembre de 2013 y publicada en el Registro Oficial No. 151, el 16 de diciembre de 2013.
- 3.5 La norma NTE INEN 2656: 2016 establece la clasificación de los vehículos en Ecuador. Fue aprobada por la Resolución No. 16 326 el 25 de agosto de 2016 y publicada en el Registro Oficial No. 84,6 el 22 de septiembre de 2016.

Además, dentro de la RTE 034 (2018), en cuanto a requisitos del producto en el literal 4.12 referente a Cinturones de seguridad se menciona que:

4.12.1 Todos los vehículos automotores, con excepción de las motocicletas y de los asientos para pasajeros de los buses urbanos, deben estar equipados con cinturones de seguridad según las siguientes disposiciones:

4.12.1.1 En todos los vehículos, los asientos delanteros, los asientos laterales delanteros y traseros deben contar con cinturones de seguridad de tres puntos. Para los vehículos de las categorías M1 y N1, será obligatorio que todas las plazas consideradas en el proceso de homologación estén equipadas con cinturones de tres puntos, así como los apoyacabezas correspondientes, conforme a las normas técnicas establecidas en este

reglamento. Se exceptúa de esta exigencia la posición central trasera, siempre que el modelo, en ninguna de sus versiones a nivel mundial, cuente con cinturón de tres puntos en dicha ubicación (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

4.12.1.2 En los asientos laterales de base plegable de uso ocasional, se deberá instalar un cinturón de seguridad de dos o tres puntos. En el caso de las filas de asientos plegables traseros, se requerirá cinturones de tres puntos, siempre que estos asientos existan en alguna versión del modelo que haya sido homologada conforme a las normas

Por otra parte, dentro del mismo RTE 034, en cuanto al literal 4.16 referente a Bolsas de aire (AIR BAGS) alude lo siguiente:

4.16.1 Los vehículos deberán estar equipados con un mínimo de dos airbags frontales y deberán cumplir con lo dispuesto en la Reglamentación Técnica No. 94 de la ONU, titulada "Prescripciones uniformes sobre la homologación de vehículos en lo relativo a la protección de los ocupantes en caso de colisión frontal", conforme a lo establecido en el Anexo A (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

4.16.2 La reposición de las bolsas de aire deberá cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 114 de la ONU, titulada "Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. Un módulo de airbag para un sistema de airbag de recambio; II. Un volante de recambio equipado con un módulo de airbag de un tipo homologado; III. Un sistema de airbag de recambio distinto del instalado en el volante", aplicándose su versión más actualizada. Además, este cumplimiento debe ser homologado por el proveedor de las autopartes correspondientes (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

4.17 El avisador acústico y luminoso del uso del cinturón de seguridad debe ser el original del vehículo y cumplir con lo dispuesto en la Reglamentación Técnica No. 16 de la ONU, titulada "Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. Cinturones de seguridad, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX para ocupantes de vehículos automotores; II. Vehículos equipados con recordatorio de cinturones de seguridad, sistemas de retención, y sistemas de retención infantil ISOFIX", aplicándose la versión vigente para la cual fue homologado el modelo en los laboratorios acreditados para certificar dicha reglamentación. De igual manera, en el literal 4.17.1, se menciona que la bocina o avisador acústico debe ser la de fábrica, es decir, la instalada originalmente en el vehículo, y no se permite su modificación, alteración,

sustitución o adaptación por otro dispositivo que no cumpla con los requisitos establecidos (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018).

En cuanto a las cerraduras con sistema de bloqueo de apertura interior, del literal 4.18 del RTE 034 (2018a), hace referencia a que todo vehículo automotor liviano que cuente con puertas laterales traseras debe incorporar un sistema de bloqueo de apertura interior que sea independiente del sistema de seguridad convencional, con el fin de evitar que las puertas se abran de manera involuntaria. Asimismo, en el literal 4.19 en cuanto al Capó, los vehículos que tienen capó necesitan contar con un doble sistema de seguridad para su apertura. Además del mecanismo que se activa desde el interior del vehículo, deben tener un seguro adicional que se manipula directamente en el capó. Este segundo seguro tiene la función de evitar que el capó se abra accidentalmente.

A su vez, la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (ANRCTTTSV), como entidad responsable de regular y controlar el transporte terrestre a nivel nacional, es la autoridad encargada de emitir el certificado único de homologación vehicular. Este certificado acredita el cumplimiento de este Reglamento y debe ser presentado antes de importar vehículos automotores sujetos a disposiciones. La ANRCTTTSV, también se encargará de las actividades de vigilancia y control respecto a la aplicación del reglamento y, en coordinación con SENAE, supervisará el ingreso de vehículos al mercado ecuatoriano.

Entre las autoridades de vigilancia de mercado se encuentran la ANRCTTTSV, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, SENAE y las instituciones que forman parte del Sistema Nacional de la Calidad, las cuales, de forma coordinada, realizarán controles sobre los requisitos establecidos en este Reglamento Técnico, mediante la verificación de documentos y, de ser necesario, inspecciones físicas y de laboratorio en muestras seleccionadas conforme a sus procedimientos (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018a).

La autoridad competente podrá, en cualquier momento y a su criterio, solicitar que se realice un ensayo en un laboratorio acreditado o designado, a cargo del fabricante o importador, en caso de vehículos con características particulares o en situaciones que ameriten comprobar la conformidad con las normas o reglamentos de producción. Finalmente, las autoridades de vigilancia del mercado deberán ejercer sus funciones de forma independiente, imparcial y objetiva, actuando siempre dentro de sus competencias y

buscando proteger los intereses de los consumidores o usuarios en el país (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018a).

Del mismo modo, los importadores, fabricantes, ensambladores y carroceros nacionales de vehículos automotores que no cumplan con las disposiciones de este Reglamento Técnico estarán sujetos a las sanciones establecidas en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, así como en el artículo 53 y el artículo 56 de la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, además de otras leyes vigentes aplicables. Asimismo, las autoridades de control deberán solicitar a los organismos competentes el decomiso de los productos que no cumplan con los requisitos previstos en este Reglamento (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2018a).

3.7 El Comité Europeo de Normalización (CEN)

Fue fundado en Bruselas en 1961, como asociación técnica y científica europea, sin fines de lucro.

A nivel europeo, el Comité Europeo de Normalización (CEN) y el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC) fueron creados en 1961 y 1962 respectivamente, con sede en Bruselas, con el objetivo de elaborar normas europeas que fomentaran la competitividad del comercio e industria europea.

Dado que muchos países trabajaban en paralelo en las labores de normalización de los organismos internacionales y europeos, a fin de aunar esfuerzos y aligerar estructuras, en 1991 tiene lugar el Acuerdo de Cooperación Técnica entre ISO y CEN, con el objetivo fundamental de acelerar los procesos de normalización. Este Acuerdo fue formalmente aprobado por los organismos ejecutivos de ambas organizaciones y fue denominado “Acuerdo de Viena”, en honor a la ciudad que vio rubricado el Acuerdo. Este Acuerdo sustituye al anterior Acuerdo de Lisboa firmado en el año 1989, que establecía el primer acercamiento entre ambas organizaciones y cuyo propósito principal era asegurar el intercambio de información entre los comités y grupos de trabajo de ISO/CEN, para así evitar la duplicación de trabajos y asegurar la transparencia de sus actividades.

Ante los resultados positivos en la aplicación del Acuerdo, tanto el Consejo de ISO como la Asamblea General de CEN constataron que la cooperación técnica real entre ambas organizaciones era posible y que este Acuerdo no se limita al simple intercambio de información, sino que se sentarán las bases para una verdadera cooperación técnica en el desarrollo de trabajos de normalización conjuntos. Con el funcionamiento del Acuerdo de

Viena comienzan a ampliarse las fronteras de la normalización europea, puesto que se abre la posibilidad de que ésta sea internacional, al tiempo que los Programas de Normalización Europeos, que en muchas ocasiones están mandatados por la Comisión Europea pueden realizarse en conjunto con ISO, de forma que la normalización se expande en cuanto a su posibilidad de implementación y la globalización es una realidad (Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo - INSST, 2024).

3.8 Procedimientos de Importación en el Marco del Acuerdo Multipartes

3.8.1 Pasos previos a la importación

Dentro de los pasos previos a la importación, acorde a la página web oficial del SENA (2025), son:

- Obtención del Certificado Digital para firma electrónica (TOKEN)
- Instalación del Ecuapass
- Registro de Importador en sistema informático aduanero
- Conocer restricciones de productos a importar
- Trámites de desaduanización de mercancías

3.8.2 ¿Quiénes pueden importar?

La capacidad para importar radica en toda persona natural o jurídica, ya sea de nacionalidad ecuatoriana o extranjera con residencia legal en el territorio nacional, que haya completado satisfactoriamente el proceso de registro como importador en el sistema informático aduanero ECUAPASS y haya obtenido la validación correspondiente por parte del SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025c).

Además, para obtener el Registro de Importador en Ecuador, una vez que se ha gestionado el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas, es necesario seguir dos pasos principales. Primero, se debe adquirir un Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación a través de las entidades correspondientes. Segundo, es preciso registrarse en el portal ECUAPASS, donde se podrá actualizar la base de datos, crear un usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica. El boletín 73-2019 contiene una guía detallada de los pasos para completar el registro de usuario en el portal ECUAPASS (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025).

Del mismo modo, es importante destacar cómo se desaduaniza una mercancía importada. El proceso de desaduanización de mercancías importadas en Ecuador requiere la

participación de un importador o un Agente de Aduana debidamente acreditado por el SENA E, la lista de estos agentes autorizados se puede consultar en el sitio web de la Aduana del Ecuador. La transmisión de la Declaración Aduanera de Importación (DAI) se realiza electrónicamente a través del sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, debiendo efectuarse en un plazo máximo de quince días calendario posteriores al arribo de la mercancía. El incumplimiento de este plazo establecido por el artículo 142 del COPCI, puede generar el abandono tácito de los bienes, tal como se establece en la legislación ecuatoriana. La Declaración Aduanera de Importación (DAI) debe ir acompañada de documentos de acompañamiento, definidos como aquellos de control previo que deben gestionarse antes del embarque, de acuerdo al Artículo 72 del Reglamento al Libro V del COPCI, y documentos de soporte, que constituyen la base de la información de la DAI y deben mantenerse en archivo físico o electrónico, como se establece en el Artículo 73 del Reglamento al Libro V del COPCI, estos últimos incluyen el documento de transporte, la factura comercial (o el documento que acredite la transacción), el certificado de origen (si aplica) y cualquier otro documento que el SENA E o el organismo regulador de comercio exterior consideren necesario.

Una vez que la Declaración Aduanera de Importación (DAI) se envía digitalmente al sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENA E), la plataforma automáticamente le asigna un número de identificación único a esa declaración. Simultáneamente, el sistema determina el tipo de revisión o inspección aduanera (canal de aforo) que se aplicará a esa importación en particular (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025e).

Para el despacho aduanero de mercancías sujetas a Declaración Aduanera, el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENA E) establece diferentes modalidades de aforo, incluyendo el automático, documental, físico, y físico no intrusivo. La selección del canal de aforo se determina mediante un sistema de análisis de perfiles de riesgo. Es importante destacar que, mercancías perecederas, animales vivos y otras designadas por el SENA E reciben prioridad en el reconocimiento físico, en caso de ser necesario. Cuando otras entidades gubernamentales deben llevar a cabo inspecciones físicas, la Aduana procura una coordinación eficiente de otros controles. Asimismo, el SENA E se reserva el derecho de realizar inspecciones mediante escaneo con rayos X u otras tecnologías similares, en cualquier fase del proceso de control aduanero, sin importar el canal de aforo asignado

originalmente (Art. 78 del Reglamento al Libro V del COPCI) (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025).

Por otra parte, en el 2019 el Servicio Nacional de Aduana estableció un nuevo procedimiento para la importación de vehículos exonerados, reduciendo los tiempos de tramitología de 3 meses a 48 horas, gracias al proceso digital de Ecuapass. El trámite lo puede realizar la persona con discapacidad, su representante legal, y las personas jurídicas encargadas de la atención de personas con discapacidad, accediendo electrónicamente al formulario “Solicitud de exoneración de tributos para la importación de bienes y vehículos para personas con discapacidad”. La Resolución Nro. SENAE-SENAE-2018-0082-RE, contempla los “Requisitos generales para la importación de mercancías con exoneración tributaria para uso de personas con discapacidad (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

En 2021, AEADE promovió reformas que disminuyeron costos administrativos y requisitos, favoreciendo el desarrollo empresarial y el crecimiento nacional. Dentro de ellas está la simplificación de trámites en la importación de vehículos. Mediante el Decreto Ejecutivo 068, emitido el 9 de junio de 2021, el expresidente Guillermo Lasso definió como prioridad gubernamental la simplificación de trámites, la promoción de la competitividad a través de mejores prácticas regulatorias, y el aumento de la eficiencia y transparencia administrativa. No obstante, la importación de vehículos en la actualidad requiere la participación de seis entidades gubernamentales: Organismo Evaluadores de la Conformidad, Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Agencia Nacional de Tránsito, Servicio Nacional de Normalización, Servicio de Rentas Internas y Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, s. f.).

CAPÍTULO 4

IDENTIFICAR LA COMPETENCIA QUE ENFRENTAN LAS CONCESIONARIAS AUTOMOTRICES ECUATORIANAS EN RELACIÓN CON LOS VEHÍCULOS EUROPEOS

Genaro Baldeón (2017), presidente ejecutivo de AEADE, mencionó que el sector automotor en Ecuador ha mostrado un desempeño positivo en 2017 y 2018, superando los dos años previos. Este éxito se debe a una combinación de factores incluyendo la recuperación económica internacional, la expansión del crédito, la demanda acumulada y un nuevo marco regulatorio comercial más favorable. Sin embargo, el nuevo gobierno ecuatoriano enfrenta grandes desafíos que debe afrontar para mantener este crecimiento y asegurar la estabilidad del país.

En cuanto a la concesionaria Auto líder Ecuador S.A, dentro del anuario publicado por AEADE (2017), menciona que están comprometidos con la protección ambiental, la seguridad y la salud a través de una regulación del sector automotor. Impulsan un Plan sobre Combustibles y Vehículos Limpios, junto con la iniciativa de las Naciones Unidas, que promueve la adopción de nuevos estándares de emisiones vehiculares, y el fomento de tecnologías limpias.

La industria de los automóviles requiere de mucho conocimiento y capital. Es esencial para el desarrollo de un país, tanto en lo social como en lo económico. Hoy en día, la industria crece cada vez más debido a que países fabrican autos y las empresas que dominan el mercado están en constantes cambios. La importancia de la industria automotriz en el desarrollo de la economía actual y cómo se espera que crezca en el futuro depende de qué tan importante sea el transporte en auto para el funcionamiento de la economía de un país (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2018).

Tabla 2

Resumen de la industria automotriz ecuatoriana en unidades 2017-2023

Año	Exportación	Importación	Ventas de producción nacional	Ventas de Vehículos Importados	Ventas Totales
2017	640	71.897	40.201	64.876	105.077
2018	1.595	103.543	37.298	100.317	137.615
2019	1.777	107.861	25.315	106.893	132.208
2020	1.024	61.429	13.424	68.397	81.821
2021	231	97.492	17.021	98.710	115.731
2022	120	127.263	15.125	119.045	134.170
2023	40	124.544	18.789	113.599	132.388

Nota: Ventas totales de la industria automotriz

Fuente: Basado en el Anuario de AEADE (2023)

Del mismo modo, con la información que se ha encontrado en la página web oficial de AEADE, acorde a los anuarios desde el año 2017 al 2023, las marcas europeas que destacamos para nuestro análisis son: BMW, Citroën, Mercedes Benz, Peugeot, Renault y Volkswagen, las cuales son fundamentales para nuestro análisis. Destacando que para los análisis se descarta a la marca de vehículos Renault ya que, son ensamblados por la empresa Renault-SOFASA (Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. por sus siglas) la cual se estableció el 2 de julio de 1969. Su primer éxito fue el vehículo Renault 4, un modelo que llegó a productos 97.000 unidades hasta 1991. A lo largo de su trayectoria, la compañía ha fabricado más de 1.600.000 vehículos, incluyendo 18 modelos diferentes, dentro de ellos se encuentran; Renault 4, Renault 9, el Renault Twingo, Renault Clio y Renault Duster (Renault Colombia, 2023).

Durante el año 2019, la planta de SOFASA alcanzó una producción de 44.837 unidades de los diversos modelos que Renault comercializaba en ese momento. De esta cifra, 18.764 vehículos fueron destinados a la exportación, llegando a 14 países. Los mercados de México y Ecuador se destacaron como los principales destinos, absorbiendo más del 65% del total de las exportaciones (Vélez, 2019).

Tabla 3

Ventas anuales de marcas de vehículos europeos en Ecuador

Marcas	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Volkswagen	1889	2626	2712	2125	3589	3491	3076
Mercedes -Benz	441	614	693	444	567	698	639
BMW	148	257	313	264	292	306	333
Peugeot	481	1348	1643	1119	1396	1251	1134
Citroën	685	957	1549	1150	1203	1021	674
Total	3644	5802	6910	5102	7047	6767	5856

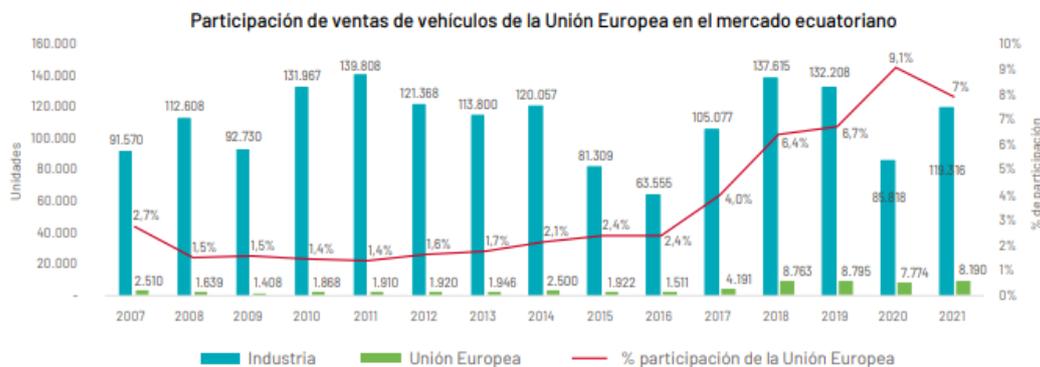
Nota: Ventas en unidades de vehículos europeos

Fuente: Basado en el Anuario de AEADE (2023)

En la tabla 3 se puede evidenciar que los vehículos que más se han vendido durante los 7 años es de la marca Volkswagen, siendo el 2023 el año con mayor demanda hacia esos vehículos, sin embargo, se observa que en el año 2021 es el año en el que se registraron más ventas en cuanto a los vehículos europeos.

Figura 1

Participación de ventas de vehículos de la Unión Europea en el mercado ecuatoriano



Nota: Participación en el mercado ecuatoriano

Fuente: Adoptado del anuario de AEADE, (2021)

En la figura 1, se puede observar que a pesar de que las ventas de automóviles europeos disminuyeron un 7% en comparación con 2020, es crucial considerar que el mercado automotor experimentó una caída drástica ese año debido a la crisis del COVID-19. Sin embargo, los vehículos europeos lograron aumentar su participación en el mercado.

El mercado automotor ecuatoriano experimentó una notable expansión durante el 2018, con un aumento del 31% en las ventas respecto a 2017, cerrando con 137.615 unidades, similar al de 2011. Esto fue impulsado por la mejora económica, la expansión del crédito y, la eliminación de restricciones que limitaban la venta de vehículos nuevos en Ecuador. Como consecuencia, la estructura del mercado automotor nacional se modificó. La eliminación de las cuotas restrictivas a la importación de vehículos, independientemente de su procedencia, incentivó a las empresas a adaptar su oferta a las necesidades del consumidor ecuatoriano. Es relevante señalar que los vehículos de origen chino, mexicano, colombiano y europeo fueron los que experimentaron un mayor incremento en su participación de mercado entre 2016 y 2018, lo que fundamenta la implementación de una política de apertura comercial. En consecuencia, la recuperación del sector automotor se debió gracias a la liberación de una demanda que había sido contenida durante años (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2018).

Este problema se vio reforzado por las condiciones favorables de la economía nacional, una política comercial orientada a una mayor apertura y el apoyo crediticio de las instituciones financieras. La acumulación de esta demanda reprimida fue consecuencia del establecimiento de cupos de importación y salvaguardias gubernamentales, medidas que acabaron con la implementación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Un aspecto importante de las obligaciones asumidas en este proceso de negociación fue el

compromiso de Ecuador de cumplir con sus lineamientos internacionales dentro del ámbito de la OMC (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2018).

El Tratado ha tenido un impacto directo en las decisiones de compra de los ecuatorianos en cuanto a vehículos. En 2016, los automóviles europeos eran una opción minoritaria, representando solo el 2,4% de las ventas totales. Sin embargo, al 2020, se observa un creciente interés y preferencia por estos vehículos, cuya participación en el mercado se elevó hasta un 9,1%. Este cambio sugiere que el Acuerdo ha facilitado el acceso a una mayor variedad de modelos europeos, repercutiendo con las necesidades y gustos de un número cada vez mayor de compradores. Además, impulsó una mayor disponibilidad de vehículos de origen europeo en Ecuador desde 2017 (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, s. f.).

4.1 Presencia de vehículos estadounidenses en el sector automotriz ecuatoriano

Por otra parte, es importante analizar la competencia existente en el sector automotriz ecuatoriano, debido a la presencia de distintas marcas de origen estadounidense, japonés y chino.

Tabla 4

Ventas anuales de vehículos estadounidenses en el Ecuador

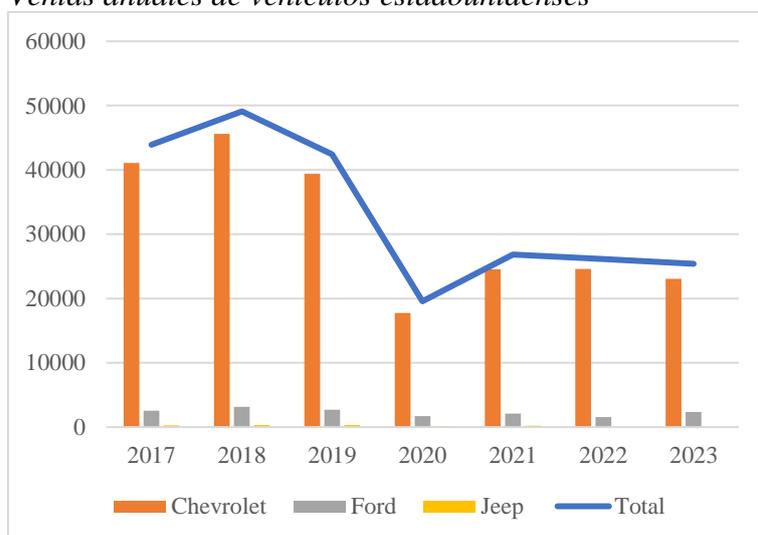
Marcas	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chevrolet	41101	45605	39387	17730	24547	24607	23048
Ford	2541	3175	2688	1699	2110	1545	2345
Jeep	265	321	341	137	197	0	0
Total	43907	49101	42416	19566	26854	26152	25393

Nota: Ventas en unidades de vehículos estadounidenses

Fuente: Adoptado del anuario de AEADE, (2023)

Figura 2

Ventas anuales de vehículos estadounidenses



Nota: Ventas anuales por marca

Fuente: Basado en AEADE, (2023)

En cuanto a las ventas anuales de las tres marcas de vehículos estadounidenses: Chevrolet, Ford y Jeep, se puede observar que la marca de vehículos más vendida durante el periodo 2017 – 2023 es la marca de Vehículos Chevrolet, seguido de la marca Ford que en el 2019 obtuvo un nivel de ventas mayor. En cuanto a las ventas anuales se deduce que en el año en el que se obtuvieron menos ventas fue en el año 2020. Sin embargo, el año con mayores ventas fue en el año 2018.

A finales de 2018, luego de un tiempo en que el comercio entre Ecuador y Estados Unidos parecía haberse pausado, la situación mejoró cuando el Consejo de Comercio e Inversiones entre los dos países volvió a activarse. Esto creó optimismo y abrió la posibilidad de que pudieran llegar a un acuerdo comercial beneficioso para ambos. El ex presidente del Ecuador, Lenin Moreno y el actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, se reunieron el 12 de febrero de 2020 en donde acordaron que era importante concretar otro encuentro, con la participación directa de la gente del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Se esperaba que de esta reunión se pudiera empezar a negociar formalmente (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

La Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (Cinae) manifestó su oposición a la reciente resolución del Comité de Comercio Exterior (Comex) que aprobó la reducción de aranceles para una cantidad considerable de vehículos importados desde Estados Unidos. La Cinae argumentó que esta medida perjudica directamente al sector automotor ecuatoriano y fue adoptada unilateralmente por el Comex, sin la consulta técnica necesaria con los productores nacionales ni el respaldo de un tratado de libre comercio acordado entre ambos países. Además, advirtió que esta reducción de aranceles, en lugar de fortalecer la relación comercial bilateral con Estados Unidos, podría terminar favoreciendo a terceros países, principalmente China el cual es un exportador líder en muchas de las categorías de vehículos que se beneficiarán de esta medida arancelaria. Por otra parte, David Molina, director de la Cinae, explicó que la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), un compromiso de Ecuador con la Organización Mundial del Comercio (OMC), podría llevar a que otros socios comerciales exijan las mismas condiciones, lo que agravaría el impacto negativo para la industria nacional (EL COMERCIO, 2025).

4.2 Presencia de vehículos chinos en el sector automotriz ecuatoriano

Tabla 5

Ventas anuales de marcas de vehículos chinos en Ecuador

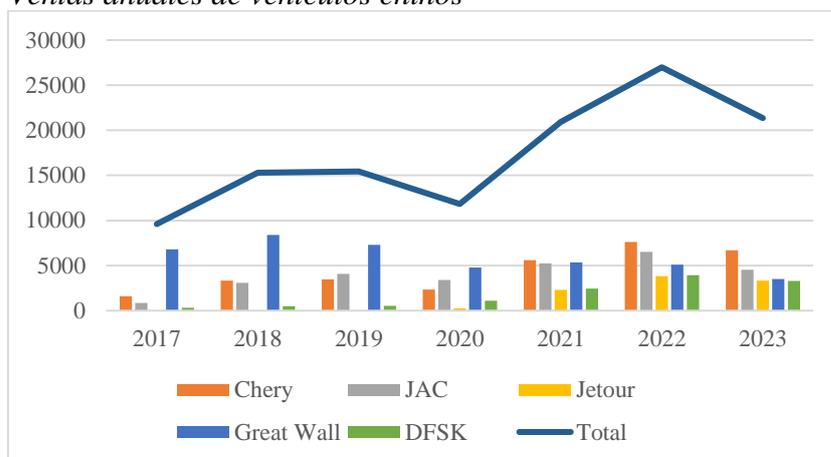
Marcas	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chery	1614	3330	3483	2332	5585	7614	6688
JAC	866	3075	4067	3386	5259	6512	4520
Jetour	0	0	40	234	2318	3816	3345
Great Wall	6792	8380	7305	4791	5344	5096	3494
DFSK	328	512	546	1098	2431	3945	3284
Total	9600	15297	15441	11841	20937	26983	21331

Nota: Ventas en unidades de vehículos chinos

Fuente: Adoptado del anuario de AEADE, (2023)

Figura 3

Ventas anuales de vehículos chinos



Nota: Ventas anuales de marcas chinas

Fuente: Adoptado del anuario de AEADE, (2023)

En cuanto a los vehículos de marca china, se puede destacar que la marca Great Wall ha venido teniendo una gran demanda en el mercado ecuatoriano al igual que la marca Chery, que en el transcurso de los años ha ido subiendo sus ventas anuales. La marca de vehículos Jetour, comienza a tener participación en el año 2019, aumentando progresivamente sus unidades vendidas en los próximos 4 años. En el año 2022, los vehículos de origen chino lograron tener una mayor participación a comparación de los otros años analizados.

El 1 de mayo de 2024 marcó un hito significativo en la política comercial de Ecuador, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con la República Popular China. Este acuerdo posicionó a Ecuador como el quinto país latinoamericano en establecer un marco comercial de esta naturaleza con China, precedido por Nicaragua (también en 2024), Costa Rica (2011), Perú (2010) y Chile (2006). China, la segunda economía a nivel global, representando el 16.9% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial y albergando una población de 1.411 millones de habitantes, se constituye como el segundo socio comercial de Ecuador y el principal destino de sus exportaciones no petroleras. El

intercambio bilateral entre ambas naciones alcanzó un volumen de USD 11.600 millones (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2024a).

El núcleo de este acuerdo radica en la facilitación del comercio de bienes, otorgando a Ecuador ciertas flexibilidades estratégicas. Estas incluyen márgenes de exclusión más amplios para determinados productos y plazos extendidos para la desgravación arancelaria. Adicionalmente, el TLC incorpora disciplinas de vanguardia en áreas como el comercio electrónico y la competencia económica, e integra capítulos dedicados a la cooperación económica y la inversión recíproca (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2024a).

En lo concerniente al sector automotor, el 67% de las importaciones ecuatorianas gozan de preferencias arancelarias en el marco de este tratado, mientras que el 50% de los vehículos importados tienen su origen en China. Se proyecta que el cronograma de desgravación arancelaria estipulado en el acuerdo impulse un crecimiento de hasta un 8% adicional en estas importaciones, consolidando aún más la presencia del mercado automotriz chino en Ecuador (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2024).

4.3 Presencia de vehículos japoneses en el sector automotriz ecuatoriano

Tabla 6

Ventas anuales de marcas de vehículos japoneses en Ecuador

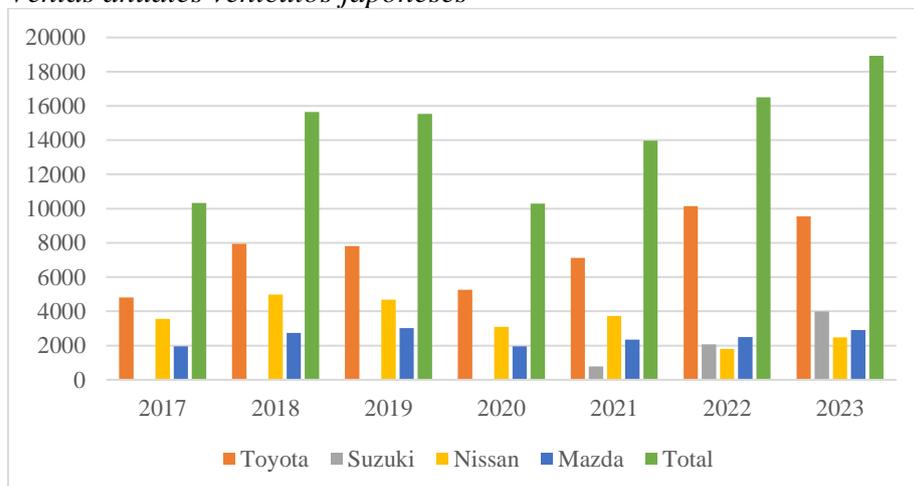
Marcas	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Toyota	4804	7947	7821	5248	7131	10145	9548
Suzuki	0	0	0	2	772	2064	3993
Nissan	3568	4969	4682	3092	3719	1811	2475
Mazda	1959	2737	3026	1953	2348	2493	2914
Total	10331	15653	15529	10295	13970	16513	18930

Nota: Ventas en unidades de vehículos japoneses

Fuente: Adoptado de AEADE, (2023)

Figura 4

Ventas anuales vehículos japoneses



Nota: Ventas anuales por marca

Fuente: Basado en AEADE, (2023)

En cuanto a las ventas anuales de los vehículos japoneses se destaca la marca Toyota que ha tenido teniendo un incremento anual en sus ventas, a excepción del 2020 y el 2023, año en el que sus ventas han disminuido. Del mismo modo, la marca Suzuki comienza a tener participación significativa en el sector automotriz ecuatoriano desde el año 2021 obteniendo un incremento los siguientes años.

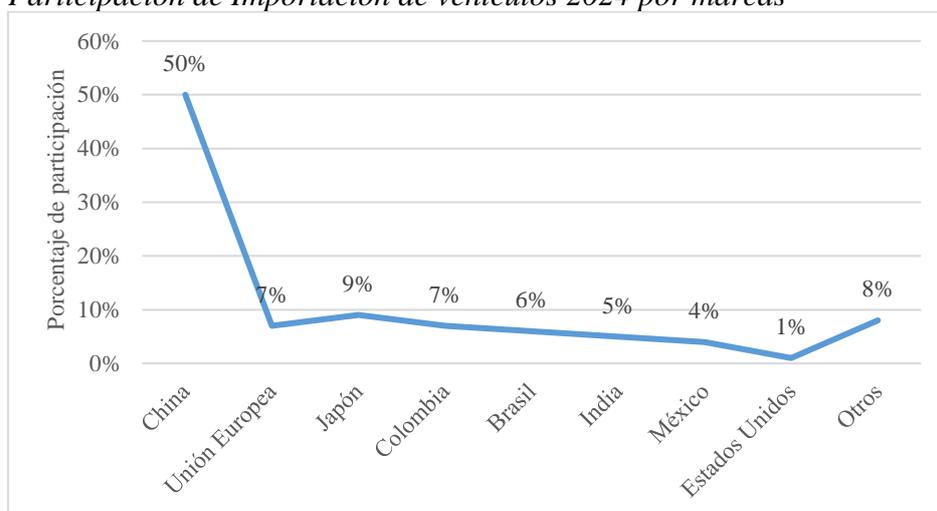
Los vehículos de origen japonés han marcado una influencia significativa en la industria automotriz global. Su reputación no se limita a la fiabilidad y la eficiencia, sino que también se asocia estrechamente con la introducción de avances tecnológicos. Un atributo distintivo de estos automóviles radica en su durabilidad y la solidez de su fabricación, características que se fundamentan en la implementación de procesos productivos de alta tecnología (Mazda Ecuador, 2023).

En el año 2016, Japón formalizó su adhesión a un instrumento bilateral destinado a la prevención de la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y a la optimización de la recaudación fiscal mediante la disuasión de la evasión tributaria. Se proyecta que la implementación de este acuerdo establecerá un marco propicio para el inicio de negociaciones interestatales en el mediano plazo, con el objetivo de fomentar el intercambio comercial y la inversión recíproca entre ambas partes (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

4.4 Porcentaje de participación de marcas en el mercado ecuatoriano en el año 2024

Figura 5

Participación de Importación de vehículos 2024 por marcas

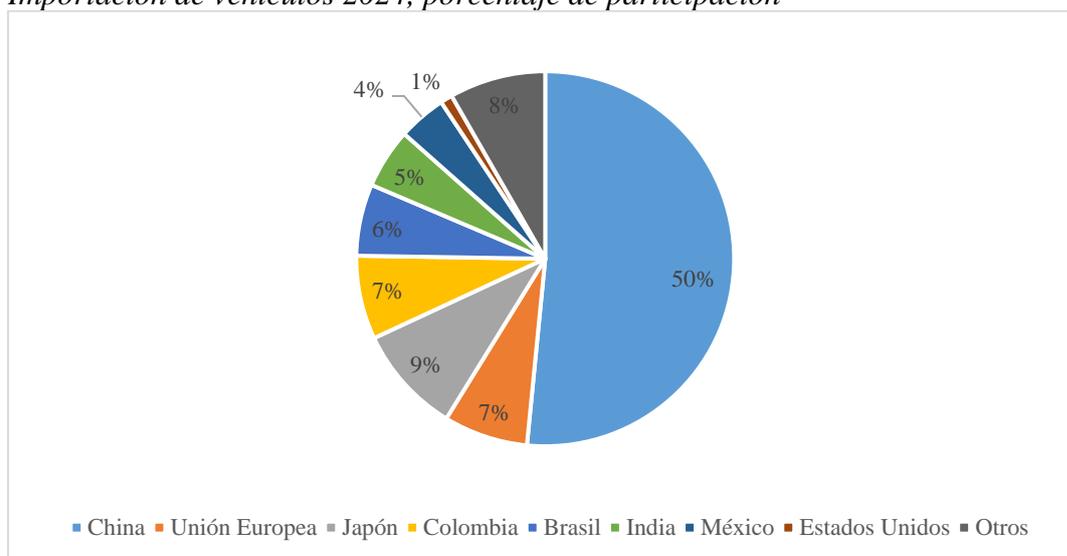


Nota: Importación de vehículos por marca

Fuente: Adoptado de AEADE, (2024)

Figura 6

Importación de vehículos 2024, porcentaje de participación



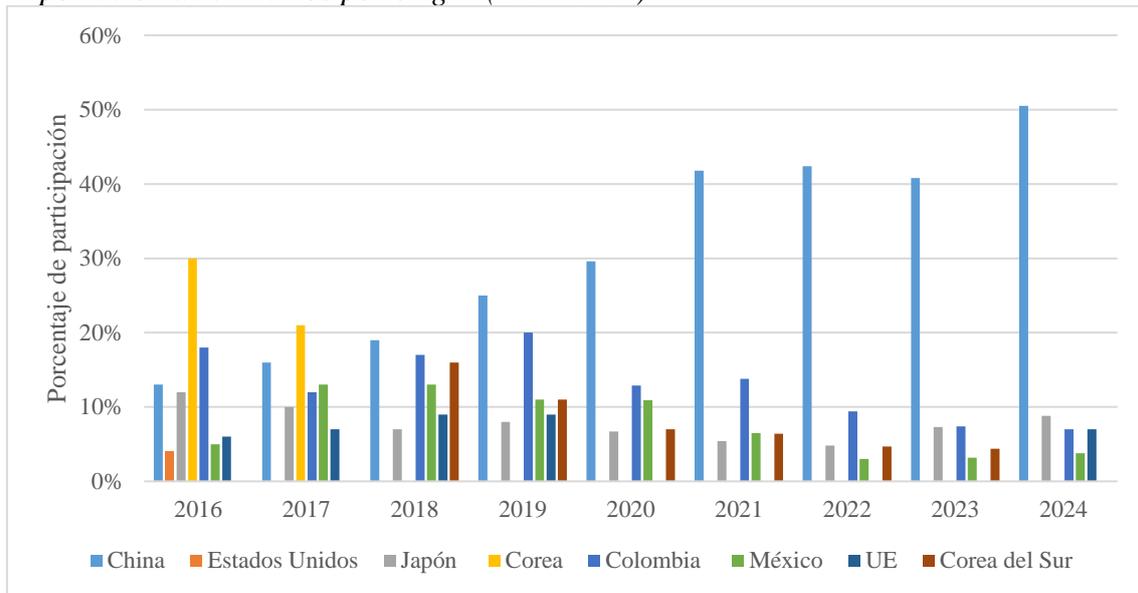
Nota: Participación por marca

Fuente: Adoptado de AEADE, (2024)

Como se puede observar en la figura, la importación de vehículos en el año 2024 estuvo liderada por los vehículos provenientes de China, que representan el 50% de las importaciones. La participación de los vehículos japoneses es de 9%, 2% de vehículos provenientes de la Unión Europea y Colombia, que representan el 7%.

A partir de enero de 2024, Ecuador eliminó los aranceles para la importación de carros y camionetas SUV provenientes de Europa. Esta medida se concretó tras siete años de la implementación gradual de la reducción de impuestos establecida en el Acuerdo, antes estos vehículos pagaban hasta un 40% de arancel, lo que dificultaba su venta en el país. La reciente eliminación de este costo se ha visto contrarrestada por el aumento de otros impuestos internos, como el ISD (que subió del 3,5% al 5%) y el IVA (que pasó del 12% al 15%). Adicionalmente, se han implementado nuevos gravámenes para las empresas que importan y venden estos vehículos. A pesar de este nuevo panorama fiscal, la presencia de los autos europeos en el mercado ecuatoriano ha experimentado un crecimiento constante, pasando del 1,5% de las ventas en 2008 (1.639 unidades) al 7,1% en 2024 (7.712 unidades). La posibilidad de importar vehículos europeos sin aranceles genera nuevas perspectivas para el sector y los compradores, aunque los impuestos siguen siendo un factor clave en los precios finales y la competencia dentro del mercado (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2024).

Figura 7
Importación de vehículos por origen (2016-2024)



Nota: Importación de vehículos por origen

Fuente: Basado en el Anuario de AEADE, (2024)

Se observa el aumento drástico de la cuota de mercado de China, que sugiere una creciente competencia de sus vehículos en el mercado ecuatoriano. Por otro lado, México y la Unión Europea muestran una participación más estable en comparación con otros orígenes, aunque en niveles bajos.

Para la mayoría de los otros orígenes: Estados Unidos, Japón, Corea, Colombia, México, Corea del Sur, no se observa una tendencia clara y sostenida.

CAPÍTULO 5

EVALUACIÓN DE LA TENDENCIA DE LOS CONSUMIDORES EN CUANTO A LA CLASE DE VEHÍCULOS EUROPEOS SUV.

5.1 Preferencia General por los SUV en Ecuador

El panorama actual ofrece a los consumidores una gama más amplia de posibilidades en movilidad y conectividad. Esto se manifiesta en las decisiones que toman al comprar o rentar un automóvil, así como determinar la mejor manera de desplazarse entre diferentes puntos (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2018).

La versatilidad, el diseño llamativo y la tecnología de punta han hecho que los vehículos utilitarios deportivos (SUV) de origen europeo sean cada vez más solicitados en Ecuador. El segmento de los vehículos SUV ha alcanzado un liderazgo significativo dentro del mercado automotriz ecuatoriano. Durante el año 2023, estos vehículos representaron el 45% del total de las ventas de automóviles en el país, situándose como la principal preferencia de los consumidores. Este incremento en la demanda se fundamenta en la versatilidad inherente a los SUV, que les permite desenvolverse en entornos urbanos y rurales con terrenos distintos. Adicionalmente, la posición de los asientos y la amplitud interior proporcionan un aumento en la seguridad y el campo de visión, factores clave que los convierten en la opción más atractiva para los clientes de transporte familiar, lo cual impulsa el crecimiento del mercado automotor ecuatoriano (EMR, 2024).

5.2 Influencia de la Tecnología y la Sostenibilidad

Según Fausto Baca, expresidente del Directorio de AEADE, un aspecto clave al analizar el mercado automotriz en el año 2017 fue el creciente interés de los consumidores por tecnologías que no solo optimizan el consumo, sino que también cuidan el planeta. En este contexto, Ecuador se posiciona como un referente regional, mostrando una adopción temprana de innovaciones para una movilidad más eficiente. Los ecuatorianos han demostrado una gran apertura a integrar opciones de transporte que sean más respetuosas con el medio ambiente (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2017).

Además, los fabricantes y proveedores que sigan enfocados únicamente en la fabricación y venta tradicional de carros se encontrarán con dificultades al tener que adaptarse a la transformación del sector automotor. En la era EASCY (término que engloba aspectos como la electrificación, la autonomía, los servicios compartidos y la conectividad),

el negocio ya no se limita al vehículo en sí, sino que los servicios de movilidad jugarán un papel crucial en su modelo operativo. Esta es la única vía para que las empresas puedan cumplir con las expectativas de sus clientes que cada vez son más cambiantes (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2017).

Dentro del anuario de AEADE (2018), se destaca que el futuro del sector automotriz luce tecnológico y ecológico puesto que, desde 2015, el estudio anual de KPMG se ha consolidado como una referencia crucial para anticipar el futuro del sector, generando una expectativa en la industria. Su reciente análisis, basado en las respuestas de directivos y dos mil consumidores a nivel global, reveló tendencias significativas como la proyección de que la mayoría de los futuros vehículos adquiridos serán híbridos, y al mismo tiempo que la mayoría de los ejecutivos anticipan que la conectividad y la digitalización definirán la trayectoria del sector. El estudio también señaló los desafíos en la conciliación entre la tecnología automotriz de punta y la disponibilidad de materias primas, así como la necesidad de colaboración a lo largo de la cadena de valor, ya que ninguna empresa podrá dominarla individualmente. La conclusión del estudio KPMG, enfatiza que los directivos de la industria automotriz consideran inevitable una transformación en el sector. Esto implicará necesariamente el desarrollo de competencias clave y la definición de nuevos roles profesionales que vayan más allá de la experiencia tradicional.

5.3 Iniciativas Nacionales y Normativas

En cuanto a los hitos más importantes que marcaron a este sector como estratégico es que Ecuador se distingue en Latinoamérica por ser el único país en llevar a cabo anualmente de forma continua la Semana de la Seguridad Vial. Esta iniciativa reflejó el compromiso nacional con los objetivos establecidos por la ONU, dentro del “Decenio de Acción para la Seguridad Vial 2011-2020”. De igual manera, un logro adicional fue la obtención del programa Euroclima+ de la Unión Europea, que proporcionó financiamiento no reembolsable para el desarrollo de la Política Nacional de Movilidad Urbana. Esta política se concibió como un instrumento de planificación nacional integral para estructurar diversas iniciativas de transporte sostenibles. Debido a esto, las metas de AEADE para el 2019 es que se estableció como prioridad la continuidad en la continuidad en la disminución de víctimas por siniestros de tránsito. Además, con el propósito de contribuir a la preservación del medio ambiente, la asociación anunció el lanzamiento de la Política Nacional de Movilidad Urbana y Sostenible. Esta política proyectaba una serie de acciones orientadas a la optimización del

uso de tecnologías en el transporte de pasajeros, de carga y en vehículos particulares (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

Por otra parte, el mejoramiento de la calidad de los combustibles se presenta como un desafío significativo para la industria automotriz. La norma Euro VII, un conjunto de estándares diseñados para reducir las emisiones contaminantes de los vehículos con motores de combustión fósil, entrará en vigor a más tardar en 2027 y se enmarca dentro de la política del Pacto Verde Europeo, que aspira a alcanzar cero emisiones para el año 2050. La información actual sobre esta normativa sugiere que se plantearán límites de emisión extremadamente bajos para el óxido de nitrógeno (NOx) y el monóxido de carbono (CO) en vehículos diésel y gasolina. Los niveles propuestos son tan exigentes que muchos actores de la industria consideran que serán imposibles de cumplir o que el costo de hacerlo sería prohibitivo, lo que podría significar el fin de los vehículos pequeños y medianos que no sean eléctricos. Incluso, varios fabricantes han anunciado su decisión de no intervenir en nuevas tecnologías para vehículos de combustión, considerando sus planes de transición hacia la movilidad eléctrica en los próximos años (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2022).

5.4 Crecimiento de la Movilidad Sostenible en Ecuador

El concepto de movilidad sostenibles está ganando terreno rápidamente en Ecuador. El sector automotriz del país se está adaptando a la tendencia mundial, incorporando tecnologías para mejorar la eficiencia energética y reducir la huella de carbono. Esto se evidencia en el aumento en las ventas de vehículos electrificados (híbridos y eléctricos) en los últimos años, con crecimientos anuales del 230% en 2021, 67% en 2022 y 75% en 2023. Al cierre de 2023 se vendieron 12.275 unidades electrificadas, lo que constituyó el 9% del mercado total, y sitúa al Ecuador como líder regional en la expansión de estas tecnologías. La buena acogida de los vehículos amigables con el medioambiente por parte de los consumidores ecuatorianos se explica, en gran medida, por los beneficios fiscales vigentes: exención del ICE para híbridos y eliminación del ICE, IVA y aranceles, además de la libre circulación (sin pico y placa en Quito) para los vehículos eléctricos (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023).

5.5 Evolución de la Preferencia entre Segmentos de Vehículos

Históricamente, los automóviles han liderado las ventas debido a su accesibilidad económica y su idoneidad como vehículos familiares. Sin embargo, en los últimos años, los

SUV han experimentado un incremento significativo en su cuota de mercado. En 2019, los SUV alcanzaron el 34,2% del mercado automotor, un crecimiento atribuido a la expansión de su oferta de modelos y a la reducción de sus precios. En línea con una tendencia global, los consumidores ecuatorianos muestran una creciente inclinación hacia la adquisición de este tipo de vehículos. Como consecuencia, las camionetas, que tradicionalmente representaban un segmento importante del consumo automotor en Ecuador, han sido progresivamente desplazados por los SUV en los años recientes (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2019).

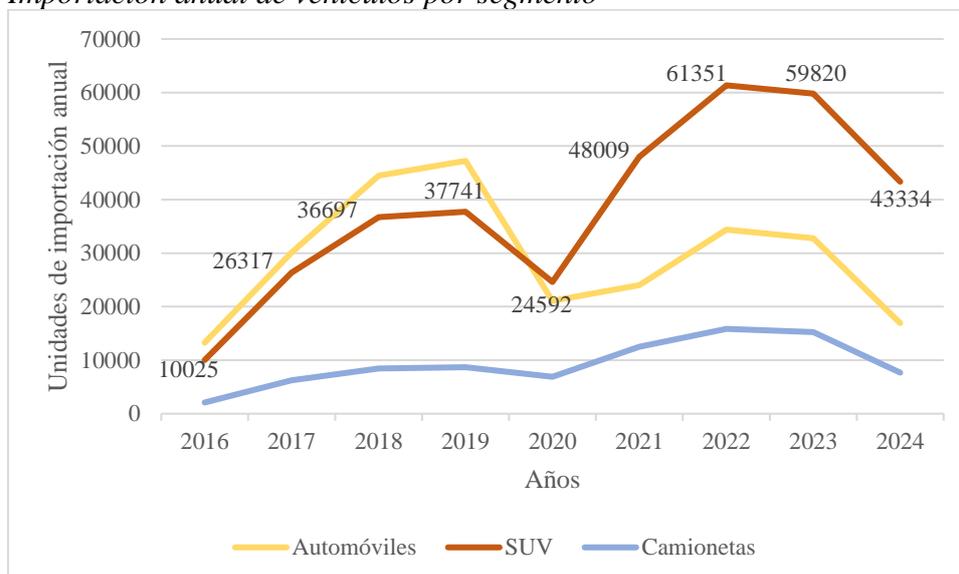
En 2020, el sector automotor ecuatoriano presenció una redefinición de los segmentos más demandados. Tal como ocurrió a nivel internacional, los SUV ganaron terreno considerablemente hasta liderar las preferencias de los consumidores con un 38,2% del mercado. En contraposición, los automóviles perdieron protagonismos, sufriendo una baja del 7,7% en su cuota de mercado y desplazándose al segundo lugar en ventas (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2020). Asimismo, se experimentó una significativa contracción del 35,1% en comparación con el año anterior registrando un total de 85.818 unidades vendidas. Este descenso se produjo en un contexto global marcado por la pandemia de COVID-19, cuyos efectos adversos impactaron negativamente la actividad comercial durante los últimos tres trimestres del año (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2020).

La pandemia de COVID-19 generó un cambio radical en las estrategias de venta del sector automotriz. Un ejemplo de ello fue la transición a un formato virtual de la tradicional feria de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) en 2020, marcando un hito en sus 28 años de existencia. Este evento en línea se organizó en seis pabellones digitales, abarcando desde vehículos personales hasta servicios financieros y accesorios. Esta iniciativa se sumó a los esfuerzos por reactivar la economía y el comercio nacional, ambos impactados por la crisis sanitaria. AEADE, desarrolló la plataforma virtual “Tu auto en casa”, un canal de venta digital multimarca que permite a los usuarios adquirir vehículos en línea, incluyendo la posibilidad de realizar pruebas de manejo virtuales y acceder a opciones de financiamiento (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, s. f.).

5.6 Cifras de Ventas de SUV en el mercado ecuatoriano

Figura 8

Importación anual de vehículos por segmento



Nota: Importación por segmento

Fuente: Adaptado del anuario de AEADE, (2024b)

La figura indica que, a partir de 2020, el segmento de los SUVs muestra el mayor volumen de importaciones en comparación con automóviles y camionetas. El valor más alto se observa en el año 2022. Por otra parte, la importación de automóviles muestra una tendencia general al crecimiento desde 2016 hasta el 2023, aunque si se observan fluctuaciones en los años intermedios. La importación de camionetas se mantiene en un rango bajo en comparación con los otros dos segmentos, mostrando un crecimiento menos pronunciado.

Tabla 7

Ventas anuales de vehículos por segmento

Año	Automóviles	SUV	Camionetas
2016	27760	17057	11070
2017	45703	33739	15193
2018	58855	45139	19463
2019	54192	45266	18406
2020	26196	31871	13384
2021	32007	50536	20231
2022	30766	63263	24676
2023	30404	62290	24048
2024	20961	51292	21163
Total	326844	400453	167634

Nota: Importación por segmento

Fuente: Adoptado del Anuario de AEADE, (2024)

De la misma manera, las ventas anuales por segmento en el mercado ecuatoriano las lideraron los SUVs, a partir del 2020, se convierte en el de mayor volumen de ventas anuales, superando a los automóviles y las camionetas. Antes de 2020, los automóviles tenían un mayor volumen de ventas. Las ventas de automóviles muestran un crecimiento notable desde

2026 hasta 2018, seguido de una disminución en 2019 y una gran caída en 2020. Sin embargo, se observa una recuperación en 2021, seguido de una tendencia a la baja hasta 2024. Las ventas de camionetas muestran un crecimiento gradual hasta 2022, con algunas fluctuaciones anuales. En 2023 y 2024 se observa una ligera disminución, aunque se mantienen en un nivel superior al inicio del periodo.

La amplia variedad de modelos SUV disponibles en el mercado ecuatoriano ha sido una constante en los últimos años, y en 2023 no fue la excepción. La oferta de SUV creció significativamente, pasando de 123 modelos en 2021 a 240 en 2022 y alcanzando los 262 modelos en 2023. Este incremento se centró en las categorías compacta y mediana, intensificando la competencia y mejorando la accesibilidad para los consumidores ecuatorianos (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023).

Por otra parte, a pesar de que el mercado da poder al consumidor para buscar lo que necesita, sus elecciones también dependen de factores que no están relacionadas con el mercado o los costos (Escobedo & Jaramillo, 2019). Las opiniones y valoraciones de otros usuarios se han convertido en un factor crucial antes de comprar un producto. Conocer las experiencias de otros es un paso fundamental, por lo que una marca necesita tener una buena imagen para ser considerada por futuros clientes (Cordero, 2017). El comportamiento del consumidor es un tema de gran relevancia mundial, especialmente porque las compañías necesitan comprender las necesidades de un mercado objetivo para implementar herramientas efectivas de promoción y lograr que sus ofertas sean las elegidas por ese público (Chuez, 2021).

A pesar de que el mercado da poder al consumidor para buscar lo que necesita, sus elecciones también dependen de factores que no están relacionadas con el mercado o los costos (Escobedo & Jaramillo, 2019). Las opiniones y valoraciones de otros usuarios se han convertido en un factor crucial antes de comprar un producto. Conocer las experiencias de otros es un paso fundamental, por lo que una marca necesita tener una buena imagen para ser considerada por futuros clientes (Cordero, 2017).

El comportamiento del consumidor es un tema de gran relevancia mundial, especialmente porque las compañías necesitan comprender las necesidades de un mercado objetivo para implementar herramientas efectivas de promoción y lograr que sus ofertas sean las elegidas por ese público (Chuez, 2021).

Tabla 8*Modelos y precios de vehículos europeos del segmento SUV*

Marca Europea	Modelo Categoría SUV	Precio Aproximado
Volkswagen	Volkswagen Nivus	26490
	Volkswagen T - Cross	25490
	Volkswagen Teramont	92400
	Volkswagen Tiguan Allspace	52990
Mercedes Benz	Clase GLA	97000
	Clase GLA (250 4Matic/300 4Matic)	93000
	Clase GLE	178000
BMW	BMW X1	90900
	BMW X2	34000
	BMW X3 M	75500
PEUGEOT	Peugeot 2008	28990
	Peugeot 3008	39990
	Peugeot 5008	47990
CITROEN	Citroën C3 Aircross	32000
	Citroën C5 Aircross	36000

Nota: Importación por segmento

Fuente: Adoptado de, (Autocosmos, s. f.)

La tabla muestra cómo algunas marcas ofrecen un rango de precios más amplio que otras. Volkswagen tiene precios que van desde los \$25,490 hasta los \$92,400, lo que indica una estrategia para atraer a diferentes presupuestos. En contraste, Citroën tiene un rango de precios más pequeño, entre \$32,000 y \$36,000 para los modelos listados. Esto sugiere diferentes enfoques de mercado por parte de las marcas.

5.7 Guerra comercial en el sector automotriz

El panorama del comercio internacional se vio significativamente alterado por la implementación de políticas arancelarias proteccionistas durante la administración de Donald Trump en Estados Unidos.

La administración de Donald Trump implementó un arancel global del 10% a todas las importaciones a Estados Unidos, afectando a varios países latinoamericanos, incluyendo a Ecuador. Productos ecuatorianos como el banano, el camarón y el cacao, que anteriormente estaban exentos de aranceles, ahora deben pagar un 10%. Además, se establecieron aranceles específicos para la Unión Europea, alcanzando hasta el 20%. Trump argumentó que estas medidas impulsarían la producción estadounidense y crearían empleos, generando ingresos significativos para el país (Primicias, 2025).

Acorde a la noticia dada por El Mercurio (2025), el 10 de abril del mismo año, Ecuador implementó un arancel del 10% a los vehículos importados desde Estados Unidos, medida temporal que se extenderá hasta el 31 de diciembre. Esta acción gubernamental busca presionar al Régimen de Donald Trump para que disminuya los aranceles impuestos a las exportaciones ecuatorianas. La reducción arancelaria, según el Comité de Comercio Exterior (COMEX), aplica únicamente a vehículos fabricados en EE. UU, lo cual debe ser certificado.

Por otra parte, en 2024, solo el 1% de los vehículos vendidos en Ecuador (1.232 unidades) provenían de Estados Unidos, siendo el 62% de estos híbridos o eléctricos. El arancel promedio para vehículos estadounidenses en Ecuador es del 25%, con tasas variables: menor para híbridos (hasta 20%) y mayor para vehículos de alta gama (hasta 40%). En contraste, la mayoría de las importaciones en 2024 provinieron de China (25%), Colombia (16%), Japón (11%), Corea del Sur (7%) e India (4%), mientras que EE. UU. representó solo el 1%.

Las marcas más importadas desde EE. UU. en 2024 fueron Ford, RAM, BMW, Chevrolet y Jeep. La reducción arancelaria beneficiará principalmente a los consumidores de vehículos a gasolina, que antes pagaban hasta un 40% de arancel, mientras que el impacto en los híbridos, con aranceles cercanos al 20%, será menor. Es importante notar que vehículos de las mismas marcas pueden provenir de otros países con menores aranceles y precios. Por ejemplo, Chevrolet importa desde EE. UU. principalmente SUVs premium de bajo volumen (El Mercurio, 2025).

A pesar de la reducción arancelaria al 10%, los vehículos estadounidenses importados seguirán siendo costosos debido a la suma del Impuesto a la Salida de Divisas (5%) y el Impuesto al Valor Agregado (15%), los cuales no fueron modificados. Precisamente, el alto arancel a los vehículos estadounidenses, junto con el ISD, fue señalado por la Oficina Comercial de los Estados Unidos (USTR) como una barrera comercial impuesta por Ecuador (El Mercurio, 2025).

En 2024, Ecuador se posicionó como el segundo país de la región con mayor adopción de vehículos eléctricos e híbridos, alcanzando un 13% del mercado automotor local. A pesar de este avance, especialistas indican que la infraestructura de soporte aún necesita desarrollo. Las ventas de vehículos en Ecuador durante 2024 cumplieron con las expectativas iniciales (El Universo, 2025).

RESULTADOS

En cuanto a la desgravación arancelaria que se plantea en el Acuerdo Comercial, ésta ha sido de 5, 7 y 10 años, dependiendo del tipo de la categoría del vehículo. El año 2027 nos demuestra que es el año en el que los vehículos llegarán exentos de aranceles.

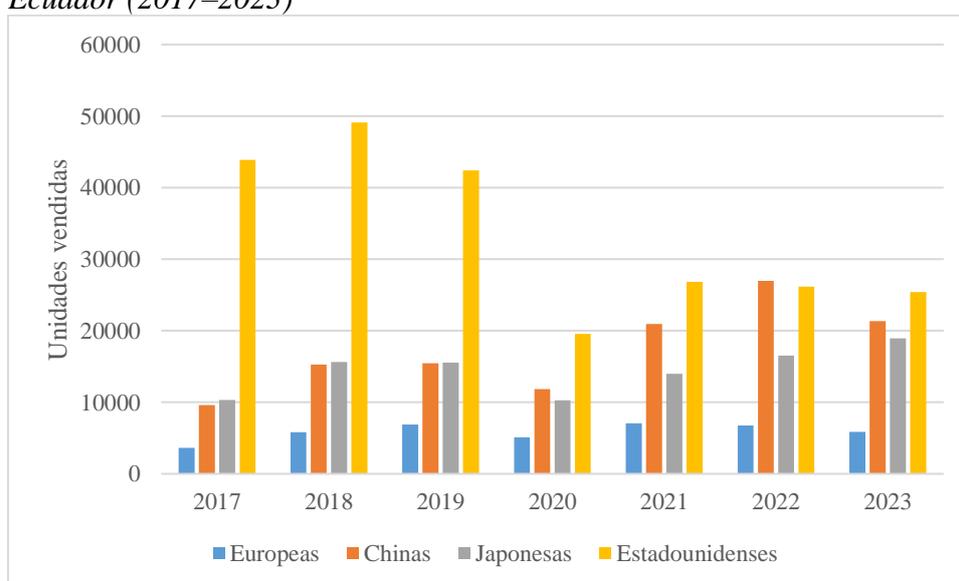
Por otro lado, en cuanto al procedimiento de importación se destaca que las personas que deseen importar desde la Unión Europea, el certificado de origen es esencial para hacer uso de las preferencias arancelarias. Acorde a la entrevista realizada a Edgar Rolando Maza, Técnico Operador de Comercio Exterior, mencionó que los errores que más cometen a la hora de importar son:

- Desconocer el proceso de nacionalización.
- Omitir la obtención del Documento de Control Previo (DCP), lo que podría ocasionar el reembarque de la mercancía.
- Falta de asesoramiento previo la compra de la mercancía internacional.

Además, en cuanto a los RTE, afectan los tiempos y costos de producción, sin embargo, el importador debe conocer de manera profunda la normativa y el proceso de obtención de estos para que representen significativamente o mínimo.

Figura 9

Evolución comparativa de las ventas anuales de vehículos según su región de origen en Ecuador (2017–2023)



Nota: Ventas totales vs Unión Europea

Fuente: Adoptado del Anuario de AEADE, (2020)

A lo largo del período analizado (2017-2023), los vehículos de origen estadounidense consistentemente registraron el mayor volumen de ventas anuales en Ecuador, con cifras

notables en 2018 y 2022. Esto sugiere una fuerte preferencia o demanda por vehículos de esta región en el mercado ecuatoriano. En cuanto al crecimiento de vehículos chinos, se observa un aumento considerable en las ventas de vehículos de origen chino a partir de 2020. Aunque comenzaron con volúmenes más bajos, su crecimiento constante los posiciona como un competidor cada vez más relevante en el mercado ecuatoriano.

Los vehículos europeos enfrentan una competencia significativa con modelos provenientes de China, Japón y Estados Unidos. Si bien la cuota de mercado de los vehículos europeos ha aumentado, las marcas chinas han crecido de manera exponencial, representando el 50% de las importaciones en 2024. Esto se debe a factores como costos más accesibles, estrategias comerciales agresivas y la firma del Tratado de Libre Comercio con China.

En comparación, la importación de vehículos estadounidenses sigue siendo costosa debido a la ausencia de tratados comerciales preferenciales y al Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), el Impuesto al Valor Agregado (IVA). La competencia con China y la Unión Europea ha dificultado la participación de los vehículos estadounidenses en el mercado ecuatoriano. Sin embargo, la reducción arancelaria aplicada a vehículos europeos no ha sido suficiente para contrarrestar otros impuestos internos, como el ISD y el IVA, que siguen impactando los costos finales. El Acuerdo Multipartes ha generado estabilidad comercial, promoviendo estándares de calidad más altos y mejorando la competitividad del sector automotriz ecuatoriano.

Esta diferencia muestra que una política comercial fundamentada en acuerdos entre múltiples naciones, como el que Ecuador tiene con la Unión Europea, beneficia más el crecimiento del sector automotor que las medidas unilaterales tomadas como reacción, como ha sucedido con Estados Unidos. El caso europeo se presenta como una estrategia exitosa de integración económica que impulsa la competitividad, mientras que la situación con Estados Unidos subraya los peligros del proteccionismo y la falta de acuerdos bilaterales actualizados.

Tabla 9*Resultado de entrevistas realizadas a usuarios de vehículos europeos*

Categoría	Usuario Citroën C3 (2018)	Usuario BMW Serie 1 (2021)
Motivación de compra	Diseño moderno y juvenil, techo bicolor, eficiencia (diésel), comodidad en conducción (ideal para principiantes).	Prestigio de marca, diseño deportivo y elegante, tecnología, seguridad, mejor calidad frente a marcas asiáticas.
Características valoradas	Suspensión cómoda, fácil conducción manual, pedales/volante suaves, diseño atractivo, equipamiento tecnológico.	Motor potente, suspensión cómoda, interior de lujo, materiales de calidad, tecnología avanzada.
Tecnología y seguridad	Frenos ABS, airbags, control crucero, pantalla táctil, sensores de fallas, seguros infantiles.	Control crucero, sensores, pantalla, alto nivel de seguridad.
Experiencias negativas	Difícil encontrar repuestos fuera del concesionario, sensores costosos, repuestos alternativos fallan a largo plazo.	Mantenimiento y repuestos costosos, demora en repuestos específicos, talleres especializados.
Comparación con otros autos	No ha tenido otros, pero considera al Citroën seguro, cómodo, buena estructura frontal.	Marca europea supera en rendimiento, durabilidad, experiencia de conducción frente a otras.
Reputación de la marca	Buena reputación, aunque no es muy conocida como otras marcas.	Buena reputación en Ecuador, asociada con estatus y calidad.
Desventajas	Baja disponibilidad de repuestos en el mercado local.	Alto costo de mantenimiento y repuestos.
Factor decisivo	Financiamiento directo a 4 años.	Prestigio y calidad de marca.
Recomendación	Sí: para quienes valoran confort, diseño y tecnología. No: para quienes buscan economía en mantenimiento.	Sí recomienda el vehículo europeo, valora la calidad, el rendimiento y la tecnología.

Tabla 10*Resultado de entrevista realizada a experto en el sector automotriz*

Temas	Aspectos clave
Ventajas de autos europeos	Fiabilidad, durabilidad, tecnología avanzada y eficiencia en combustible.
Desventajas	Repuestos costosos o difíciles de conseguir.
Preferencias de consumidores	Alta valoración de tecnología, seguridad, diseño moderno y conectividad.
Percepción del mercado local	Los autos europeos son vistos como confiables y de calidad.
Financiamiento	Crédito directo competitivo (12,90% anual, hasta 72 meses, pagos anticipados sin penalización).
Híbridos vs eléctricos	Híbridos más aceptados por autonomía y precio; eléctricos crecerán con mejor infraestructura.
Sostenibilidad	Necesaria mayor educación al consumidor; sostenibilidad es una oportunidad clave.
Diferenciación	Durabilidad, calidad, garantía y trayectoria de la marca.
Estrategias para mejorar ventas	Descuentos, promociones y campañas dirigidas al cliente potencial.
Expectativas	Aumento en ventas de autos confiables; eléctricos e híbridos serán líderes del mercado.

CONCLUSIONES

La presente investigación permitió evaluar de manera integral el impacto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en las tendencias de importación de vehículos, durante el período 2017-2023. A través del análisis de variables jurídicas, comerciales y de comportamiento del consumidor, se lograron identificar múltiples efectos derivados de la implementación de este acuerdo, tanto a nivel de mercado como en la percepción y decisión de compra de los consumidores ecuatorianos.

Desde una perspectiva normativa y comercial, el análisis del Acuerdo revela que la eliminación gradual de aranceles que pasó del 35-40% al 0% para vehículos como los SUV europeos no fue una simple liberalización, sino una estrategia que obligó al país a insertarse en un entorno de competencia real, transparente y exigente. Los procedimientos de importación y las normas técnicas se convirtieron en barreras no arancelarias de control que, en muchos casos, no fueron aplicadas con rigurosidad, generando errores frecuentes en la homologación vehicular y evidenciando fallas institucionales que impiden aprovechar plenamente los beneficios del Acuerdo.

En lo que respecta a la competitividad, las concesionarias ecuatorianas enfrentan una competencia cada vez más desafiante. Importar vehículos ya no es suficiente se requiere innovación, valor agregado y adaptación a una demanda que ha evolucionado. Las marcas europeas no solo ingresaron con precios más competitivos, sino también con una oferta superior en seguridad, tecnología y eficiencia, forzando a los actores locales a elevar sus estándares en el mercado. Esta nueva dinámica ha desplazado a competidores tradicionales de Estados Unidos, Japón y China en varios segmentos estratégicos.

La tendencia del consumidor ecuatoriano ha migrado claramente hacia el segmento SUV europeo. Este fenómeno no se explica únicamente por una lógica económica: el SUV europeo simboliza estatus, modernidad y movilidad sostenible. Las entrevistas a usuarios confirmaron que la decisión de compra responde a una combinación de aspiración social, confianza tecnológica y búsqueda de diferenciación. El impacto del Acuerdo Multipartes va más allá de las cifras comerciales. Ecuador dejó de ser un mercado cerrado y reactivo, y pasó a formar parte de un entorno comercial dinámico, exigente y competitivo.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que el Estado, en conjunto con el sector privado, implemente políticas de fomento a la producción nacional de vehículos o partes automotrices, mediante incentivos tributarios, acceso a tecnología e innovación, y acuerdos estratégicos con fabricantes internacionales. Esto permitirá enfrentar de manera más competitiva la presencia de vehículos europeos en el mercado local.

Es fundamental que los importadores y agentes aduaneros reciban formación continua sobre la correcta aplicación de normas y certificados de origen. Esto asegurará el aprovechamiento pleno de los beneficios arancelarios establecidos en el Acuerdo Multipartes y evitará sanciones o pérdida de preferencias.

El aumento de vehículos europeos con tecnología limpia debe ser aprovechado como una oportunidad para incentivar políticas públicas que impulsen la renovación del parque automotor con autos menos contaminantes. Esto también puede ir acompañado de incentivos para importar vehículos eléctricos o híbridos.

Dado el creciente interés por los SUV europeos como símbolo de estatus y funcionalidad, se sugiere implementar campañas de información al consumidor sobre calidad, eficiencia energética y beneficios a largo plazo. Esto permitirá decisiones de compra más informadas y sostenibles.

REFERENCIAS

- AEADE. (s. f.). *¿Quiénes Somos?*
- Alonso Moreda, N., Abalde Cantero, O., Bollo Arocena, D., Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., & Soroeta Licerias, J. (s. f.). *La Unión Europea en cuatro claves*.
- Alzate-Ibañez, A. (2017, septiembre 17). ISO 9001:2015 base para la sostenibilidad de las organizaciones en países emergentes. *Universidad del Zulia*.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (s. f.). *¿Quiénes somos?*
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016a). *Beneficios del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. 10.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016b). *Beneficios del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. 10.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2016c). *Beneficios del acuerdo comercial con la Unión Europea*. 10.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2017). *Anuario AEADE 2017*.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2018). *Anuario AEADE 2018*.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2019). *Anuario AEADE 2019*.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2020). *Anuario AEADE 2020*. 164.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2021). *Anuario AEADE 2021*.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2022). *Anuario AEADE 2022*. 126.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2023). *Anuario AEADE 2023*. 132.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2024a). *AEADE Anuario 2024*. 135.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2024b). *Anuario AEADE 2024*. 135.
- Autocosmos. (s. f.). *Catálogo autos nuevos suv de Toyota*. Catálogo autos nuevos suv de Toyota.
- Bagur-Pons, S., Rosselló-Ramon, M. R., Paz-Lourido, B., & Verger, S. (2021). El enfoque integrador de la metodología mixta en la investigación educativa. *RELIEVE - Revista Electronica de Investigacion y Evaluacion Educativa*, 27(1), 1-21. <https://doi.org/10.30827/relieve.v27i1.21053>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea*. <http://www.comercioexterior.gob.ec/paquete-de-cierre-de-la-negocia->
- Calle, R. (2017). *administrador,+010-Calle*. 7, 87-94.
- Chuez, D. (2021). *UNIVERSIDAD CATÓLICA*.
- Código Orgánico de la Producción, C. e I. (2010). *Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones*. 1-141.
- Cordero, J. (2017). *Entender el comportamiento del consumidor del sector automotor por sus preferencias por una determinada marca o vehículo*.
- CORPEL. (2024, enero 2). *Entrevista | Recuento y análisis de los logros alcanzados del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea*. Entrevista | Recuento y análisis de los logros alcanzados del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.
- De La Cruz, L., & Rosales, D. (2020). *Estudio comparativo de los resultados del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea*.
- Decreto Ejecutivo Nro. 298 de 22 de diciembre de 2021*,. (2021).

- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Christoph Saurenbach Jefe de la Sección Comercial para Ecuador y Colombia*.
- DESCARTES. (2022, abril 19). *¿Qué es el comercio internacional? ¿Qué es el comercio internacional?*
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2012). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra*.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2016). *Legislación*.
- EL COMERCIO. (2025, abril 9). *Industria Automotriz de Ecuador rechaza reducción de aranceles a EEUU. Industria Automotriz de Ecuador rechaza reducción de aranceles a EEUU*.
- El Mercurio. (2025, abril 11). *En el 2024 se vendieron 1.232 carros de EE.UU. En el 2024 se vendieron 1.232 carros de EE.UU.*
- El Universo. (2025, enero 29). *Ecuador cerró el 2024 como segundo en la región con mayor penetración de vehículos electrificados. Ecuador cerró el 2024 como segundo en la región con mayor penetración de vehículos electrificados*.
- EMR. (2024). *Mercado Automotriz en Ecuador – Por Tipo de Vehículo (Hatchback, Vehículo Multipropósito, Sedán, Vehículo Utilitario Deportivo); Por Tipo de Motor (Vehículos Híbridos y Eléctricos, Vehículos con Motor de Combustión Interna); Dinámica del Mercado (2025-2034) y Panorama Competitivo*. Visión General del Mercado Automotriz en Ecuador.
- Escobedo-Garrido, J. S., & Jaramillo-Villanueva, J. L. (2019). *Las preferencias de los consumidores por tortillas de maíz. El caso de Puebla, México. Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional, 29(53)*. <https://doi.org/10.24836/es.v29i53.627>
- Evelyn Tapia. (2023, diciembre 9). *PRIMICIAS. Carros europeos entrarán a Ecuador con arancel cero desde 2024*.
- Falconí, F., & Oleas, J. (2017). *Implicaciones del Posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea*. FLACSO.
- Fondo Monetario Internacional. (2001, noviembre). *La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo*. La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo.
- Gila, A. (2022). *El mercado de repuestos y autopartes en Ecuador*. <http://Ecuador.oficinascomerciales.es>
- Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo - INSST. (2024). *Tema 7. Las normas técnicas*. 17.
- Jácome, Hugo. (2017). *El retorno de las carabelas : Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. FLACSO.
- Liceth Lara Sánchez, G. I., & Isabel Maldonado Núñez, A. I. (2024). *Impuesto a la salida de divisas y exportación en Ecuador Tax on currency outflow and export in Ecuador Imposto sobre saída e exportação de moeda no Equador*. 9, 3932-3946. <https://doi.org/10.23857/pc.v9i3.6888>
- Maciejewski, M. (2024). *Fichas temáticas sobre la Unión Europea-2025*. www.europarl.europa.eu/factsheets/es
- Mazda Ecuador. (2023, diciembre 7). *Autos japoneses: Innovación tecnológica hacia la excelencia. Autos japoneses: Innovación tecnológica hacia la excelencia*.
- Mesías, R. (2019). *Universidad Andina Simón Bolívar El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2016). *Edición Especial No 808-Registro Oficial*.

- Organización Internacional de Normalización. (2010). *Organización Internacional para la Normalización (ISO)*. 47.
- Organización Mundial del Comercio. (2024a). *El nacimiento de la OMC*.
- Organización Mundial del Comercio. (2024b). *El nacimiento de la OMC*.
- Organización Mundial del Comercio. (2024c). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*.
- Organización Mundial del Comercio. (2024d). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*.
- Organización Mundial del Comercio. (2024e). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC* .
- Organización Mundial del Comercio. (2024f). *¿Qué es la OMC?*
- Pierre, J. (2021). *Una breve guía sobre la Unión Europea*. 8.
- Primicias. (2025, abril 3). *Donald Trump incluye a Ecuador en su guerra comercial, al fijar aranceles del 10%; así queda el atlas arancelario de Estados Unidos*. Donald Trump incluye a Ecuador en su guerra comercial, al fijar aranceles del 10%; así queda el atlas arancelario de Estados Unidos.
- Quinde, V., Vera, N., Ordeñana, A., & Silvera, C. (2021). El Sector Automotriz en Ecuador: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Universidad Ciencia y Tecnología*, 25(109), 18-23. <https://doi.org/10.47460/uct.v25i109.443>
- Renault Colombia. (2023, junio 30). *RENAULT-SOFASA CONMEMORA SUS 54 AÑOS DE HISTORIA EN COLOMBIA*. RENAULT-SOFASA CONMEMORA SUS 54 AÑOS DE HISTORIA EN COLOMBIA.
- Rodríguez, C. (2012). *Comercio internacional*.
- Sánchez Torres, Y. E., Velasco Alarcón, L. A., Aguas Alarcón, F. X., & Rivera Vallejo, R. A. (2024). Acuerdos Comerciales y su Impacto en el Comercio Exterior. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(2), 7629-7679. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i2.11162
- Serie Fichas ALADI. (2020). *La Nomenclatura y la Clasificación Arancelaria de las Mercancías - Ficha N° 3*.
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano. (2018, marzo 23). *La importancia de las normas ISO para los consumidores*. La importancia de las normas ISO para los consumidores.
- Servicio de Rentas Internas. (s. f.). *Impuesto a la Salida de Dividad* .
- Servicio de Rentas Internas. (2024a). *Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)*.
- Servicio de Rentas Internas. (2024b). *Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)* .
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2018a). *Reglamento Técnico Ecuatoriano 034-4R*. 25.
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2018b). *RTE INEN 034 (4R) "Elemento mínimos de seguridad en vehículos automotores"*. 11.
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2024). *Objetivos INEN*.
- Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. (s. f.). *Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN* .
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025a, enero). *Para importar*. ¿Cuánto se debe pagar en tributos por un producto importado?
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025b, enero). *Para Importar*. Pasos previos a la importación.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025c, enero). *Para Importar*. ¿Quiénes pueden importar?
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025d, enero). *Para Importar*. ¿Cómo se obtiene el Registro de Importador?

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025e, enero). *Para Importar. ¿Cómo se desaduaniza una mercancía importada?*
- Steen, M. Van. (2017). *Christoph Saurenbach Jefe de la Sección Comercial para Ecuador y Colombia.*
- Tipán Carlos. (2024). *ULEAM-COM-0151.* 35.
- Unión Europea. (s. f.). *5. Anexos al protocolo de adhesión.*
- Unión Europea. (2024a). *Datos y cifras sobre la Unión Europea.* Economía, comercio y finanzas públicas.
- Unión Europea. (2024b). *Sistema Armonizado - Información general.*
- Vélez, N. (2019, agosto 28). *LR - Renault ha producido 44.837 unidades este año y 18.764 se han exportado a 14 países.* La empresa tiene actualmente 22,6% del mercado nacional de vehículos.
- Villagómez, M. (s. f.). *Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea.*

ANEXOS

Anexo 1

Transcripción de entrevista

Resultados entrevista a usuario de vehículo Citroën

1. ¿Qué marca y modelo de vehículo europeo posee actualmente?

Mi vehículo es un Citroën c3 año 2018

2. ¿Cuánto tiempo lleva utilizando este vehículo?

Lo llevo usando aproximadamente 7 años, bueno, ahora en noviembre me parece que se cumplen 7 años desde la fecha que yo lo adquirí

3. ¿Qué le motivó a elegir un vehículo europeo en lugar de otras marcas?

El motivo por el que yo elegí este vehículo es porque hace tiempo fue algo muy novedoso, fue un vehículo nuevo que se presentó en el mercado, aparte por su diseño que era bastante moderno era juvenil y no sé si es que tú has notado tiene en ese diseño bicolor la opción de que por ejemplo tu comprabas y podías pintar el techo del color que tú querías, siendo como un tipo de vehículos como que una especie de personalizado. Entonces ese fue el motivo que elegí el vehículo fue en cuanto a su diseño su distintivo también por otra parte fue la eficiencia en el consumo de combustible porque mi vehículo es a Diesel y también, comodidad al momento que estás conduciendo, es muy “suavito” los pedales, el volante para pasar los cambios también súper suave es súper cómodo y bueno yo recomendaría ese vehículo también para personas que están aprendiendo a conducir.

4. ¿Cuáles son las principales características que más valora de su vehículo europeo?

Las características que ya realmente valoro el que tiene una suspensión súper cómoda a diferencia de otros vehículos por ejemplo que son autos son como que muy bajos en cambio este a pesar de que es un auto no tiene la suspensión del todo baja y es súper cómoda que te da la el chance de que si por ejemplo estás en carretera te caes en algún bache o algo no se daña con facilidad los amortiguadores no se van a reventar con facilidad también como te había mencionado que la parte de la conducción es súper el manual es súper suave tiene buen equipamiento tecnológico y sobre todo un diseño súper acogedor atractivo más que nada para los más que nada para los jóvenes ahora es nuestra época.

5. ¿Ha tenido alguna experiencia negativa o problema con su vehículo?

a ver una experiencia negativa bueno se dividen en dos gamas la gama mediana y la gama alta o sea la full, en lo que tengo conocimiento bueno mi caso es el del semi full no tiene los sensores ni mucho menos pero en este caso de los de los full tienen algunos sensores un que por ejemplo en cuanto a desconformidad es que cuando se quema se dañan o pasarlo con ascensores y tienen tienden a tener costos elevados de mantenimiento eso es digamos lo único malo de explicar pero en mi caso no me ha pasado que como te dije en mi carrera instrumento entonces no tienen todos los estados tienen los básicos sí pero no todos los que tiene en la otra en la otra versión

6. En comparación con otros vehículos que haya tenido, ¿cómo calificaría la calidad y desempeño de su vehículo europeo?

eh bueno yo la verdad no he tenido otros vehículos desde el primero que tengo pero yo sí lo calificaría como un vehículo bastante bueno con mucha comodidad al momento de conducir tiene un buen estándar de seguridad en la parte del frente por ejemplo esos

vehículos habían salido que tienen como que una barra de entonces metal o acero pero es una barra dar me cuenta que es que en caso de que tengas un golpe frontal de que el carro a diferencia de otros se va a terminar por completo si tiene un buen un buen refuerzo digámoslo así Ah que podría decir un poco mala también de esto es que a comparación de otros vehículos respondiéndote a la A la misma pregunta hace es que la disponibilidad de repuestos es un poco complejo cada vez que hay en cualquier sitio por qué porque como es una marca nueva que ha insertado a obviamente a este mercado entonces Noé los repuestos en cualquier almacén como los hay me invento de carros como Toyota más no los hay ese es ese consigue sí pero se consigue en digamos en el concesionario no puedes conseguir en cualquier lado y dices que te arriesgas como que a comprar a veces te dan ni siquiera son alternos te dan de otras marcas que pueden ser afines a la tuya pero la mayoría de los casos siempre te termina dando algún defecto a largo plazo.

7. ¿Qué opina sobre la tecnología y las características de seguridad de su vehículo?

Sobre la tecnología y las características de seguridad como te había mencionado cuenta con un muy buen equipamiento de seguridad incluye frenos a b c airbags y igual en asistencia en conducción tiene me parece que tiene velocidad crucero a pesar que como te dije la versión de mi carro es semi full es manual no es este no es automático pero cuenta con la velocidad crucero también tiene una pantalla táctil, cuenta con el seguro de niños en la en las puertas de la parte de atrás sabe eso no en cuanto te Ah los sensores ciertos sensores como por ejemplo si es que se te bajo la llanta o ya se te está bajando de una te reporta el tablero o cualquier inconsistencia con el carro o cualquier daño te reporta igual no el tablero te reporta la pantalla entonces eso te ayuda como que para que tú puedas corregir esos problemas Toronto porque puede ser de que pases a veces 1 no se da cuenta que cualquier avería que esté en el carro y a veces se queda parado varado por ahí ya entonces estos sensores esas alertas hacen que sé evite que esto pase porque prácticamente es como que un aviso a que cualquier cosa está fallando y pues obviamente tienes que llevar a reparar o a revisar el vehículo

8. ¿Considera que la marca de su vehículo tiene una buena reputación en Ecuador? ¿Por qué?

Considero la marca de mi vehículo si tiene una buena reputación yo diría que sí, que sí tiene una buena reputación. Sin embargo, Citroën no es tan popular en Ecuador en comparación con otras marcas japonesas que obviamente ya está introducido tienen mayor record aquí en Ecuador entonces sí pero sí es bastante apreciada por su diseño por su confort como te dije yo compré el carro prácticamente ya casi hace 7 años y a pesar de todo ese tiempo que ha pasado no es que la marca ha desaparecido es que se ha ido para atrás no es que haya quebrado ni mucho menos ni he tenido que salir del país la marca dejar prácticamente de vender aquí más bien han empezado me trae el otros modelos de vehículos en cuanto a camionetas VANs y no sé qué otros más caros realmente pero que no he ido pero de los que he visto circular en la calle más bien he visto que sí se ha potencializado la marca y los usuarios los compradores han seguido han seguido comprando obviamente esta marca por cómo te dije por su diseño por su confort por la facilidad de conducción de conducción y también por los que son abusadores la verdad

9. ¿Cuáles fueron los factores más importantes al momento de comprar su vehículo europeo? (Precio, diseño, tecnología, consumo de combustible, reputación de la marca, financiamiento, etc.)

son en mi caso te dije que es del diésel no gastas para por ejemplo para irte de que Guayaquil todo ahorita no gastes más de unos 8 dólares ida y vuelta eso en cuanto a la pregunta

10. ¿Considera que el precio que pagó por su vehículo fue justo en relación con sus características y calidad?

si la verdad yo le considero a un precio bueno yo lo saqué del concesionario o sea saqué de vehículos 0 km lo considero bastante bueno aunque obviamente cuando ya pasan los años tienes que darle mantenimiento al carro tienes que cambiar el kit de distribución llantas pastillas entre otras cosas entonces solamente se puede considerar que puede ser un gasto el costo del mantenimiento pero eso no hace la diferencia porque de igual manera tienes que hacer con cualquier otro carro entonces eso ya va dentro de.

11. ¿Cómo influyó la disponibilidad de financiamiento o promociones en su decisión de compra?

en cuestión de financiamiento y promociones si las hubo eh se pudo sacar el vehículo a plazos a 4 años y eso obviamente pudo haber sido un punto bastante clave para la compra porque el valor en el que yo compré fue de me parece que fue de 21000 dólares entonces solamente al momento no tenía toda esa cantidad para poder convoqué pagar y quedarme con el vehículo no entonces este es tan facilidad de financiamiento a 4 años si me ayudó bastante para lograr pagarlo en su totalidad

12. ¿Cómo ha sido su experiencia con el servicio postventa y el mantenimiento de su vehículo europeo?

europeo bueno como te dije puede variar puede variar algunos de usuarios este dirá mencionarán no sé que para ellos ha sido un poco más costoso pero todo es relativo como te dije todo es relativo a de la manera en cómo tu manejes lo cuides por ejemplo si es que tu no sacaste del del concesionario y ya lo llevaste hacer sus revisiones en otro lado le pusiste capas del aceite que no es no sé no lo llevaste de hacer el cambio de aceite cada kilómetro que requiere cada kilometraje que ellos requieren entonces obviamente se te va a complicar un poco más esto va a crear un gasto adicional quizás en otros en otros supuestos pero como en mi caso yo sí he estado bastante pendiente del vehículo entonces no he tenido mayor gasto a pesar de la de la del del tiempo que ya lo tengo lo único como te dije sí es un poco complicado conseguir los repuestos no se consigue en cualquier repuestos en cualquier casa de repuestos de vehículos yo la verdad he tenido que ir a la concesionaria solo ahí he conseguido los repuestos que calzan.

13. ¿Considera que los costos de mantenimiento y repuestos de su vehículo europeo son razonables?

en sí para los para la calidad para la marca son razonables pero si hacemos comparación de marcas asiáticas sí son un poquito más altos los costos de mantenimiento pero en línea con otros vehículos europeos yo diría que que que estaba o sea está bajo el rango normal como pregunta número dos de recomendarías su marca y modelo de vehículo a otros compradores en Ecuador y que sí la verdad sí los recomiendo para aquellas personas que buscan confort un diseño diferente a pesar de que sea como que un vehículo pequeño tienen bastante tecnología y pero no lo recomendaría para esas personas que buscan economía en mantenimiento o sea no sé qué o sea el mantenimiento no es del todo barato pero tampoco usted sea exageradamente caro es un nivel normal eso

14. ¿Recomendaría su marca y modelo de vehículo a otros compradores en Ecuador? ¿Por qué?

Si lo recomiendo para las personas que buscan confort, un diseño diferente, a pesar de ser un vehículo pequeño es muy tecnológico, pero no lo recomendaría para aquellas personas que buscan economía en mantenimiento, ya que no es del todo barato.

15. Si tuviera que comprar otro vehículo en el futuro, ¿consideraría elegir nuevamente una marca europea? ¿Qué factores influirían en su decisión?

En realidad yo sí consideraría comprar nuevamente porque en cuanto a costos de mantenimiento para lo que te deja el vehículo para lo que te ofrece el vehículo la verdad yo no le veo más muy caro hay muchas hay muchas hay ay cómo te explico es muy buena en tecnología cómo te había mencionado hace rato ese plus de que te dan alerta si es que en caso de que tu vehículo esté por alguna razón averiado esté dañada en algún en algún lado te permite hasta que puedas te permite hasta que te puedas evitar algún accidente entonces yo si lo recomendaría por esas por esa razón y por otra razón en cuanto a ahorro de combustible es muy bueno.

Anexo 2

Transcripción de entrevista

Resultados entrevista a usuario de vehículo Mercedes Benz

1. ¿Qué marca y modelo de vehículo europeo posee actualmente?

Mercedes-Benz GLC 300 (2021)

2. ¿Cuánto tiempo lleva utilizando este vehículo?

Aproximadamente 3 años.

3. ¿Qué le motivó a elegir un vehículo europeo en lugar de otras marcas?

La combinación de lujo, confort, seguridad y prestigio que representa Mercedes-Benz.

4. ¿Cuáles son las principales características que más valora de su vehículo europeo?

El diseño interior, la suavidad en la conducción, la tecnología de asistencia al conductor y el sistema de infoentretenimiento.

5. ¿Ha tenido alguna experiencia negativa o problema con su vehículo?

Solo inconvenientes menores con el sistema electrónico que se resolvieron en el servicio técnico oficial.

6. En comparación con otros vehículos que haya tenido, ¿cómo calificaría la calidad y desempeño de su vehículo europeo?

Excelente. Se siente sólido, refinado y potente, con un nivel de confort que no había experimentado en vehículos anteriores.

7. ¿Qué opina sobre la tecnología y las características de seguridad de su vehículo?

Son de primer nivel. Cuenta con sistemas avanzados como asistencia en frenado, mantenimiento de carril y control crucero adaptativo.

8. ¿Considera que la marca de su vehículo tiene una buena reputación en Ecuador? ¿Por qué?

Sí. Mercedes-Benz es reconocida por su prestigio, confiabilidad y calidad. Es una marca aspiracional para muchos.

9. ¿Cuáles fueron los factores más importantes al momento de comprar su vehículo europeo? (Precio, diseño, tecnología, consumo de combustible, reputación de la marca, financiamiento, etc.)

Diseño, reputación de la marca, tecnología, seguridad y confort.

10. ¿Considera que el precio que pagó por su vehículo fue justo en relación con sus características y calidad?

Sí. Aunque es costoso, ofrece una experiencia de conducción y nivel de equipamiento acorde al precio.

11. ¿Cómo influyó la disponibilidad de financiamiento o promociones en su decisión de compra?

Fue clave. El concesionario ofrecía facilidades de pago con entrada flexible y buenas tasas.

12. ¿Cómo ha sido su experiencia con el servicio postventa y el mantenimiento de su vehículo europeo?

Muy buena. El concesionario brinda atención personalizada y siempre han resuelto cualquier inconveniente con rapidez.

13. ¿Considera que los costos de mantenimiento y repuestos de su vehículo europeo son razonables?

Son altos, pero están dentro de lo esperado para una marca premium como Mercedes-Benz.

14. ¿Recomendaría su marca y modelo de vehículo a otros compradores en Ecuador? ¿Por qué?

Sí. Es un vehículo confiable, seguro y muy cómodo. La experiencia de manejo es muy superior a la media.

15. Si tuviera que comprar otro vehículo en el futuro, ¿consideraría elegir nuevamente una marca europea? ¿Qué factores influirían en su decisión?

Sí. Volvería a considerar Mercedes-Benz u otra marca europea si mantienen su nivel de innovación, respaldo local y calidad.

Anexo 3

Transcripción de entrevista

Resultado entrevista a Técnico Operador del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

1. ¿Qué errores cometen con mayor frecuencia los importadores nuevos?

Los errores que frecuentemente cometen los importadores nuevos son:

- Desconocimiento del proceso de nacionalización.
- Omitir la obtención de Documentos de Control Previo (DCP), para algunas mercancías que podrían incluso conllevar al reembarque de la mercancía.
- Falta de asesoramiento previo la compra de la mercancía internacional.

2. ¿En la práctica, cuánto tiempo toma el despacho de una mercancía que cumple con todos los requisitos?

En la práctica y considerando que el despacho de las mercancías empieza desde la presentación de la Declaración Aduanera de Importación hasta el cierre de esta y la mercancía cumple con todos los requisitos y dependiendo el canal de aforo asignado el tiempo puede variar desde las 0 hasta las 24 horas y esto también puede variar en base a la realidad de cada Distrito de Aduana.

3. ¿Cómo es el uso práctico del ECUAPASS? ¿Existen limitaciones o problemas comunes en su funcionamiento?

Se debe considerar que se habla de un Sistema Informático que se debe ir adecuando a la normativa vigente y que es susceptible de cambios frecuentemente, por lo que en la practica el Sistema ECUAPASS no presenta mayores limitaciones o problemas a más de las que se deben ir rectificando.

4. ¿En qué casos específicos se exige certificado de origen y cómo se verifica su autenticidad?

El certificado de origen es exigible en el evento en el que importador desee beneficiarse de la exoneración de tributos en función de los diferentes Acuerdos y Tratados de Libre Comercio y su autenticidad se verifica conforme a los mecanismos creados en aquellos acuerdos.

5. ¿Cómo se manejan los reclamos o apelaciones cuando hay desacuerdos en la valoración en aduana?

Se debe considerar que los reclamos administrativos son procesos que recaen netamente en el área jurídica y los cuales tienen normativamente definidos o establecidos los tiempos a ser resueltos, esto conforme el art. 124 del COPCI.

6. ¿Considera que los RTE afectan significativamente los tiempos o costos del proceso de importación?

No es un misterio que los RTE afectan los tiempos y costos de producción, pero depende mucho del conocimiento por parte del importador de la normativa y el proceso de obtención de estos para que representen significativamente o en un mínimo.

Anexo 4

Transcripción de entrevista

Resultado entrevista a experto en el sector automotriz

1. ¿Cuáles son dos ventajas y dos desventajas que percibe en la importación de vehículos europeos en comparación con otras marcas?

Fiabilidad y Durabilidad: Los vehículos europeos son conocidos por su alta fiabilidad y durabilidad. Los vehículos europeos han construido una reputación sólida por fabricar autos que duran mucho tiempo con el mantenimiento adecuado, lo que los hace una excelente opción para quienes buscan un vehículo con una larga vida útil.

Tecnología y Eficiencia de Combustible: Los autos europeos suelen estar equipados con tecnología avanzada, especialmente en términos de eficiencia de combustible y opciones híbridas, esto hace que sean una opción atractiva para aquellos que buscan reducir los costos de combustible y la huella ambiental.

Disponibilidad de Repuestos: Aunque los autos europeos son muy populares, algunos modelos pueden tener repuestos menos accesibles o más caros en ciertos países, especialmente si se trata de modelos exclusivos o antiguos que no se distribuyen ampliamente en el mercado local. Esto puede aumentar el costo y tiempo de mantenimiento.

2. ¿Cuáles han sido los dos principales retos logísticos o administrativos que han enfrentado en el último año? (También se podría aludir a los años de la pandemia)

La crisis sanitaria global provocó interrupciones significativas en las cadenas de suministro internacionales, afectando de manera directa a la industria automotriz. La escasez de semiconductores y piezas esenciales para la fabricación y mantenimiento de vehículos ha sido uno de los principales retos. Esta situación ha generado retrasos en la producción de vehículos nuevos, dificultando tanto la disponibilidad de automóviles.

En el ámbito administrativo, uno de los principales retos que ha enfrentado el sector automotriz en Ecuador ha sido el incremento de precios, lo cual ha resultado en un aumento significativo en el costo de los vehículos. Este fenómeno ha sido provocado por varios factores, entre ellos, el aumento de los aranceles y otras barreras comerciales impuestas en el país. Dichas medidas han afectado tanto la importación como la competitividad de los automóviles en el mercado local, lo que ha generado dificultades para los concesionarios y consumidores.

Este incremento en los costos, sumado a las restricciones y políticas comerciales, ha tenido un impacto directo en la oferta y demanda de vehículos, y ha llevado a una reconfiguración de precios en el mercado automotriz nacional.

3. ¿Qué cambios ha notado en las preferencias de los consumidores hacia los vehículos especialmente los SUVs en los últimos años?

Mayor Valoración de la Tecnología y Conectividad:

Los consumidores ahora valoran más las características tecnológicas en sus vehículos, como pantallas táctiles, conectividad con smartphones, sistemas de asistencia al conductor y sistemas de navegación avanzados. Los SUVs han evolucionado para ofrecer estos avances, lo que ha hecho que los consumidores se inclinen aún más hacia estos modelos, especialmente entre las generaciones más jóvenes.

4. ¿Cuáles son cuatro de los atributos más valorados por los consumidores ecuatorianos al elegir un vehículo, especialmente un SUV?

Los consumidores, especialmente en mercados más jóvenes, han mostrado mayor interés por diseños más modernos y estilizados.

5. ¿Cómo cree que perciben los consumidores ecuatorianos la calidad y confiabilidad de los vehículos?

Mayor Enfoque en la Seguridad:

Las características de seguridad han sido una prioridad para los consumidores, y los SUVs japoneses han respondido con la integración de sistemas avanzados de seguridad activa y pasiva. Modelos vienen equipados con características como el control de estabilidad, frenado automático de emergencia y asistencia de mantenimiento de carril, lo que ha sido un factor importante en la decisión de compra.

En general, los ecuatorianos perciben los vehículos europeos como una opción confiable, de buena calidad y rentable.

¿Cómo opera el financiamiento para la compra de vehículos, y cuáles son las facilidades de crédito disponibles para los compradores?

Crédito Directo con Condiciones Favorables

En el sector automotriz de Ecuador, el financiamiento de vehículos se maneja a través de diversas entidades, tales como bancos, cooperativas de ahorro y crédito, y las propias concesionarias. Actualmente, nuestra concesionaria se destaca por ofrecer crédito directo, una de las opciones más competitivas en el mercado, lo que nos ha permitido ganarnos la preferencia de los consumidores.

Contamos con una tasa de interés anual del 12.90%, que es considerablemente más baja en comparación con las tasas ofrecidas por las entidades bancarias. Además, ofrecemos un plazo de financiamiento de hasta 72 meses, lo que permite a nuestros clientes acceder a cuotas más cómodas y adaptadas a sus necesidades.

Una de las ventajas adicionales de nuestro financiamiento es que los clientes pueden realizar pagos anticipados al capital, lo cual no solo reduce el monto de los intereses, sino que también agiliza el proceso de pago, haciendo la adquisición del vehículo más accesible y flexible. Estas condiciones son altamente valoradas por nuestros compradores, ya que permiten un ahorro significativo en comparación con los créditos bancarios, que suelen tener tasas más altas y menos flexibilidad en cuanto a pagos anticipados.

Gracias a estas condiciones, nuestra concesionaria se ha posicionado como una de las preferidas por los consumidores que buscan financiamiento económico y accesible, lo que ha facilitado la venta de vehículos y ha fortalecido nuestra competitividad en el mercado.

6. ¿Cómo ha sido la percepción y el desempeño en ventas de los vehículos híbridos en comparación con los eléctricos en Ecuador? ¿Qué factores han influido en su demanda?

Los vehículos híbridos han tenido un desempeño mucho más fuerte en ventas en Ecuador en comparación con los vehículos eléctricos, debido principalmente a su mayor autonomía, la falta de infraestructura de carga para eléctricos y los precios más accesibles. Sin embargo, los vehículos eléctricos están empezando a ganar interés, especialmente entre los consumidores más conscientes del medio ambiente y aquellos que buscan reducir sus costos de operación. Con el tiempo, a medida que la infraestructura de carga mejora y los precios de los vehículos eléctricos se vuelvan más accesibles, es probable que aumente la demanda de estos modelos.

7. ¿Cómo ha afectado la percepción del consumidor sobre la sostenibilidad y eficiencia energética de los vehículos en su decisión de compra?

Personalmente pienso que la gente le teme al cambio, para mi es la mejor oportunidad de compra, de eso se trata, seguir avanzando junto a la tecnología y sus ventajas, pienso que la gente no lo toma "familiar" este tema porque no sabe de algunos aspectos, sin embargo, con una buena comunicación y campañas informativas estoy seguro se logrará más apertura hacia la toma de decisión de clientes potenciales.

8. ¿Cuáles considera que son cuatro estrategias de diferenciación que utiliza la concesionaria para destacar frente a la competencia?

- Durabilidad
- Calidad
- Garantía
- Trayectoria en el mercado

9. ¿Cuáles son sus expectativas sobre la evolución del mercado de vehículos europeos en Ecuador en los próximos 5 años?

Mi expectativa es muy alta, pienso que duplicarán las ventas, me atrevo a decir que hasta pueden triplicar, por los siguientes aspectos:

1. El tiempo de vida útil de los carros chinos terminará y esto demostrará a los clientes que "lo barato sale caro"
2. Tendremos ya los vehículos 100% eléctricos, esto significa que entre híbrido y eléctrico tendremos un abanico de opciones siendo así los mejores del mercado.

10. ¿Qué medidas considera que se podría mejorar dentro de la concesionaria para mejorar la oferta y atraer una mayor demanda de vehículos?

Con lo contraído que esta el país, al cliente lo que le interesa es descuento, promociones, y regalos. Esto direccionado con campañas bien consolidadas y llegando a un cliente potencial será una estrategia que indudablemente mejorará las ventas.

Anexo 5

Consentimientos informados

CONSENTIMIENTO INFORMADO

IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS: UN ANÁLISIS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)

Usted ha sido seleccionado como posible participante en el estudio titulado "Impacto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en la Importación de Vehículos: Un Análisis en la Industria Automotriz Ecuatoriana (2017-2023)" llevado a cabo por Ana Belén Ríos, estudiante de la carrera de Estudios Internacionales de la Universidad del Azuay. Con esta investigación se pretende recolectar información relevante y de calidad para el desarrollo del trabajo final de titulación de la estudiante.

Si accede participar se compromete a proporcionar toda la información solicitada de forma honesta. Si tienen dudas podrá hacer preguntas en cualquier momento de este proceso de investigación. Asimismo, si siente alguna incomodidad durante su participación, puede informarlo al investigador para recibir orientación o retirarse, sin que ello lo perjudique de ninguna forma.

La información recolectada durante esta investigación será ANÓNIMA y se usará solo con fines académicos e investigativos.

Para cualquier información adicional o incomodidad relacionada con su participación en la investigación, puede comunicarse con la investigadora responsable: Ana Belén Ríos, al correo electrónico ana.rios@es.azuay.edu.ec.

Yo, Edgar Rolando Maza Londa, Técnico Operador de la Dirección de Despacho y Control Zona Primaria Distrito Cuenca del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, luego de haber leído y entendido el contenido de este documento, acepto de manera voluntaria participar en la investigación.

Cuenca, 15 de abril del 2025.



CONSENTIMIENTO PARA:
EDGAR ROLANDO MAZA
LONDA
Técnico Operador del Estado

.....
Firma del participante

CONSENTIMIENTO INFORMADO

IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS: UN ANÁLISIS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)

Usted ha sido seleccionado como posible participante en el estudio titulado “Impacto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en la Importación de Vehículos: Un Análisis en la Industria Automotriz Ecuatoriana (2017-2023)” llevado a cabo por Ana Belén Ríos, estudiante de la carrera de Estudios Internacionales de la Universidad del Azuay. Con esta investigación se pretende recolectar información relevante y de calidad para el desarrollo del trabajo final de titulación de la estudiante.

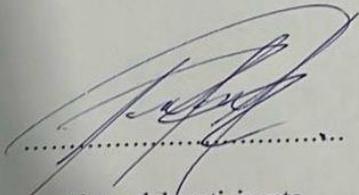
Si accede participar se compromete a proporcionar toda la información solicitada de forma honesta. Si tienen dudas podrá hacer preguntas en cualquier momento de este proceso de investigación. Asimismo, si siente alguna incomodidad durante su participación, puede informarlo al investigador para recibir orientación o retirarse, sin que ello lo perjudique de ninguna forma.

La información recolectada durante esta investigación será ANÓNIMA y se usará solo con fines académicos e investigativos.

Para cualquier información adicional o incomodidad relacionada con su participación en la investigación, puede comunicarse con la investigadora responsable: Ana Belén Ríos, al correo electrónico ana.rios@es.uazuay.edu.ec.

Yo, Priscila Criollo Pezantez....., luego de haber leído y entendido el contenido de este documento, acepto de manera voluntaria participar en la investigación.

Cuenca, 18 de marzo del 2025.



Firma del participante

CONSENTIMIENTO INFORMADO

IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR EN LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS: UN ANÁLISIS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ECUATORIANA (2017-2023)

Usted ha sido seleccionado como posible participante en el estudio titulado "Impacto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en la Importación de Vehículos: Un Análisis en la Industria Automotriz Ecuatoriana (2017-2023)" llevado a cabo por Ana Belén Ríos, estudiante de la carrera de Estudios Internacionales de la Universidad del Azuay. Con esta investigación se pretende recolectar información relevante y de calidad para el desarrollo del trabajo final de titulación de la estudiante.

Si accede participar se compromete a proporcionar toda la información solicitada de forma honesta. Si tienen dudas podrá hacer preguntas en cualquier momento de este proceso de investigación. Asimismo, si siente alguna incomodidad durante su participación, puede informarlo al investigador para recibir orientación o retirarse, sin que ello lo perjudique de ninguna forma.

La información recolectada durante esta investigación será ANÓNIMA y se usará solo con fines académicos e investigativos.

Para cualquier información adicional o incomodidad relacionada con su participación en la investigación, puede comunicarse con la investigadora responsable: Ana Belén Ríos, al correo electrónico ana.rios@es.azuay.edu.ec.

Yo, Nelson Israel Avilés Tenesaca, luego de haber leído y entendido el contenido de este documento, acepto de manera voluntaria participar en la investigación.

Cuenca, 22 de marzo del 2025.



Firma del participante