



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

**MONOGRAFÍA PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**“Análisis de los principales incentivos que otorga el
gobierno nacional para el subsector de ensambladoras
de vehículos”**

AUTORES:

PABLO ANTONIO FLORES FLORES

DANIEL EDUARDO TRELLES PINOS

DIRECTOR:

ECON. LUIS BERNARDO TONON ORDÓÑEZ

CUENCA – ECUADOR

2014

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO DE PABLO FLORES FLORES

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres y hermanos por su apoyo y colaboración a lo largo de mis estudios.

A mi compañero Daniel, por sus valiosas contribuciones y colaboración en la realización de la monografía.

“Tienes que hacer las cosas que sientes que son correctas y, en ocasiones, debes arriesgarte”- Dave Grohl

AGRADECIMIENTO

A la Universidad del Azuay por darme la oportunidad de estudiar, a mis profesores en especial a nuestro director de monografía Eco. Luis Tonon, por su colaboración y oportuna guía en la realización de este trabajo.

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO DE DANIEL TRELLES PINOS

DEDICATORIA

Este trabajo de graduación, se lo dedico a toda mi familia, mis padres, esposa y mi hija. Ustedes han sido la principal motivación para poder culminar exitosamente una etapa más de mi vida, y seguirán siendo el motor que me impulse a seguir consiguiendo cada una de las cosas que me propongo.

“El éxito de la vida no está en vencer siempre, sino en no rendirse nunca”

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, un sincero agradecimiento a toda mi familia, mi esposa, mi hija y especialmente a mis padres, ya que siempre han estado a mi lado en todo momento brindándome sus sabios consejos, apoyándome y motivándome continuamente a seguir adelante ofreciendo constantemente con su amor incondicional. Sin ellos, no sería el hombre que soy en este momento.

A mi compañero Pablo, de igual manera por apoyarme durante todo el tiempo que nos tomó realizar esta monografía, juntos compartimos gratos momentos a lo largo de nuestra etapa como universitarios, forjando una amistad, que espero, perdure por muchísimos años más.

Finalmente, pero no menos importante, a nuestro director el Eco. Luis Tonon. Su ayuda, consejos y lineamientos a lo largo de este periodo fueron vitales y siempre oportunos para culminar exitosamente esta monografía.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO DE PABLO FLORES FLORES	ii
DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO DE DANIEL TRELLES PINOS	iii
ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	v
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE AUTOS EN EL ECUADOR	2
Introducción	2
1.1 Análisis de la situación actual del subsector en el país	4
1.2 Principales empresas del subsector y su participación de mercado	22
Conclusiones	26
CAPÍTULO 2: LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE VEHÍCULOS Y SU CLASIFICACIÓN.....	28
Introducción	28
2.1 Principales tipos de vehículos que se ensamblan en Ecuador	29
2.2 Limitaciones para nuevos proyectos de ensamblaje	33
Conclusiones	50
CAPÍTULO 3: LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE TIENE EL SUBSECTOR	51
Introducción	51
3.1 Análisis de las empresas del subsector que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento	51
3.2 Análisis de cómo los estímulos gubernamentales afectan al crecimiento del subsector ..	57
Conclusiones	63
Conclusiones y recomendaciones	64
BIBLIOGRAFÍA.....	67
Anexos.....	69
Anexo No 1 Requisitos legales	69
Anexo No 2 Gráficos regresión lineal.....	73
Anexo No 3 Limitación de cupos.....	75
Anexo No 4: Tabla Tarifas ICE.....	77
Anexo No 5: Balances	78

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro No 1: Exportaciones anuales por destino y segmento 2013	3
Cuadro No 2: Comparación ventas vehículos nacionales frente a los importados	4
Cuadro No 3: Tabla de cilindrajes	5
Cuadro No 4: Tabla de años	6
Cuadro No 5: Distribución por segmentos.....	8
Cuadro No 6: Automóviles	9
Cuadro No 7: Modelos más vendidos del segmento en 2013	11
Cuadro No 8: SUV'S.....	11
Cuadro No 9 : Modelos más vendidos del segmento en 2013	13
Cuadro No 10: Camionetas.....	14
Cuadro No 11: Modelos más vendidos del segmento en 2013	15
Cuadro No 12: Camiones	16
Cuadro No 13: Modelos más vendidos del segmento en 2013	17
Cuadro No 14: VANS.....	18
Cuadro No 15: Modelos más vendidos del segmento	19
Cuadro No 16: Buses.....	20
Cuadro No 17: Modelos más vendidos del segmento en 2013	21
Cuadro No 18: Distribución de las ventas 2013	21
Cuadro No 19: OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A	23
Cuadro No 20: AYMESA.....	23
Cuadro No 21: MARESA	24
Cuadro No 22: CIAUTO	25
Cuadro No 23: Total producción 4 ensambladoras	25
Cuadro No 24: FODA.....	26
Cuadro No 25: Modelos ensamblados por OMNIBUS.....	30
Cuadro No 26: Modelos ensamblados por AYMESA	31
Cuadro No 27: Modelos ensamblados por MARESA	32
Cuadro No 28: Modelos ensamblados por CIAUTO.....	32
Cuadro No 29: Argentina	33
Cuadro No 30: México	33
Cuadro No 31: Colombia	34
Cuadro No 32: Brasil.....	34
Cuadro No 33: Venezuela.....	35
Cuadro No 35: AYMESA.....	42
Cuadro No 36: MARESA	44
Cuadro No 37: CIAUTO	46
Cuadro No 39: Relaciones Porcentuales Balances.....	47
Cuadro No 40: Distribución de los gastos por ensambladora.....	49
Cuadro No 41: OMNIBUS	53
Cuadro No 42: AYMESA.....	54
Cuadro No 43: MARESA	56
Cuadro No 44: CIAUTO	58
Cuadro No 45: OMNIBUS	59
Cuadro No 46: MARESA	60
Cuadro No 47: Impuesto a la salida de divisas 2013	61
Cuadro No 48: Resumen Incentivos Ensambladoras	62
Cuadro No 49: Limitaciones de cupos de CKD	75
Cuadro No 50: SUBPARTIDAS	75
Cuadro No 51: SUBPARTIDAS	76

Cuadro No 52: TARIFAS ICE.....	77
Gráfico No 1: Exportaciones en unidades de los últimos 5 años.....	4
Gráfico No 2: Ventas del subsector.....	9
Gráfico No 3: Unidades vendidas Automóviles	10
Gráfico No 4 : Unidades vendidas SUVs.....	12
Gráfico No 5: Unidades vendidas Camionetas.....	14
Gráfico No 6: Unidades vendidas Camiones.....	16
Gráfico No 7: Unidades vendidas VANS.....	19
Gráfico No 8: Unidades vendidas Buses.....	20
Gráfico No 9: Distribución por segmentos 2013.....	22
Gráfico No 10: OMMNIBUS	73
Gráfico No 11: AYMESA.....	73
Gráfico No 12: MARESA.....	74

RESUMEN

En la presente monografía se analiza los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos, partiendo de un diagnóstico de cómo se encuentra el sector actualmente, analizando posteriormente los modelos que se ensamblan en el país y por último analizando los incentivos aplicables a las actuales ensambladoras y futuras.

La metodología que se utilizó fue la observación indirecta, FODA, fichaje, mediante las cuales se puede obtener una perspectiva del subsector y conocer sus posibilidades de crecimiento y la sensibilidad que tiene con respecto a las medidas tomadas por el gobierno nacional.

ABSTRACT

This research paper aims to analyze the main incentives granted to the sub-sector of vehicles assembly by the national government, starting with a diagnosis of the sector current situation, subsequently analyzing the models that are assembled in the country, and finally the incentives applicable to the current and future auto assembly companies.

The methodology used was the indirect observation, SWOT, and signing, by which it was possible to obtain a perspective of the subsector and know its potential for growth and how they feel with respect to the measures taken by the national government.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE AUTOS EN EL ECUADOR

Introducción

Cuando hablamos del sector automotriz a un nivel mundial, lo podemos considerar como uno de los principales motores del crecimiento económico. Su importancia radica en que ha sido pionero de las transformaciones más importantes de los procesos productivos en aplicación de tecnología así como también en los métodos de organización del trabajo.

Las innovaciones de Henry Ford con su famosa cadena de producción semiautomática o cadena de montaje cambió por completo la industria automotriz, generando un cambio de todas las demás industrias que profundizaron las propuestas de la nueva base del proceso del trabajo, que básicamente consiste en la descomposición de las tareas del trabajador en tiempos y movimientos para obtener un obrero especializado y con ello lograr la producción de mercancías o productos estandarizados y en grandes cantidades, dando surgimiento a la producción en masa.

El automóvil es un producto complejo que demanda gran número de ítems, lo que provoca importantes encadenamientos de manufactura, genera gran demanda para una amplia variedad de sectores productivos: metalurgia, plásticos, caucho, textil, electrónica, gasolina, talleres de reparación, etc.

El sector automotriz tiene un rol importante dentro de la economía del país, su desarrollo genera ingresos fiscales para el estado vía aranceles e impuestos y crea fuentes de empleo durante los procesos de producción y las actividades relacionadas con el mismo.

Según el documento de “ANÁLISIS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ” elaborado por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, perteneciente al Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad la primera planta en el país, fue Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (AYMESA), iniciando operaciones a partir del año de 1973, luego se creó la compañía OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A., en el año 1975, siendo hasta ahora la ensambladora con el mayor número de unidades producidas, posteriormente en el año 1976, se creó Manufacturas Armadurías y Repuestos del Ecuador (MARESA), la misma que hasta la actualidad ha ensamblado camiones, pick-ups y autos de pasajeros de marcas reconocidas a nivel mundial, como MAZDA y FIAT y por último en febrero 2012 se instaló la ensambladora Ciudad del

Auto (CIAUTO) en Ambato, Siendo la cuarta del país. En este lugar se producen los modelos Haval H5 y la camioneta Wingle de la empresa Great Wall.

Según este mismo documento el ensamblaje de vehículos comienza en 1973 con la producción de 144 unidades de un solo modelo conocido como Andino un vehículo sencillo con una plataforma Bedford y un motor de 1,4 litros Vauxhall, ensamblado por la empresa AYMESA hasta el año 1980. Posteriormente en la década de los 80 la producción superó las 5.000 unidades de vehículos.

Durante el año 1988 se da el Plan de Vehículo Popular, este consistía en la producción masiva de 2 vehículos de bajo costo, la producción se incrementó 54,21%, pasando de 7.864 vehículos en 1987 a 12.127 vehículos en 1988. Posteriormente según este mismo documento de "ANÁLISIS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ", en 1991 se configura una Zona de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, abriendo las importaciones de vehículos con las marcas CHEVROLET, KIA y MAZDA.

Para el 2001 se elaboró a nivel local 28.335 unidades. Alcanzando su punto máximo en 2011 con 75.743 unidades. El número de unidades producidas en el país vendidas durante año 2013 fue de 68.182, con una disminución frente al 2011 de -9,98%.

Las actividades económicas agrupadas dentro del sector automotriz generan un importante número de plazas de empleo. Según la información del Censo Económico 2010 se tienen 90.012 personas ocupadas, de las cuales el 83% son hombres y el 17% mujeres. Dentro de los establecimientos de Comercio se encuentran ocupadas 84.155 personas, en Manufactura 5.194 y en Servicios 663.

Actualmente las ensambladoras que operan en el país son General Motors Ómnibus BB GM-OBB, MARESA, AYMESA, y CIAUTO productoras de vehículos de las marcas CHEVROLET, MAZDA, KIA, HYUNDAI, JAC y GREAT WALL respectivamente, las mismas que han llegado a exportar sus productos a Colombia, Venezuela, Perú, Centro América y el Caribe, como se detalla en el siguiente cuadro.

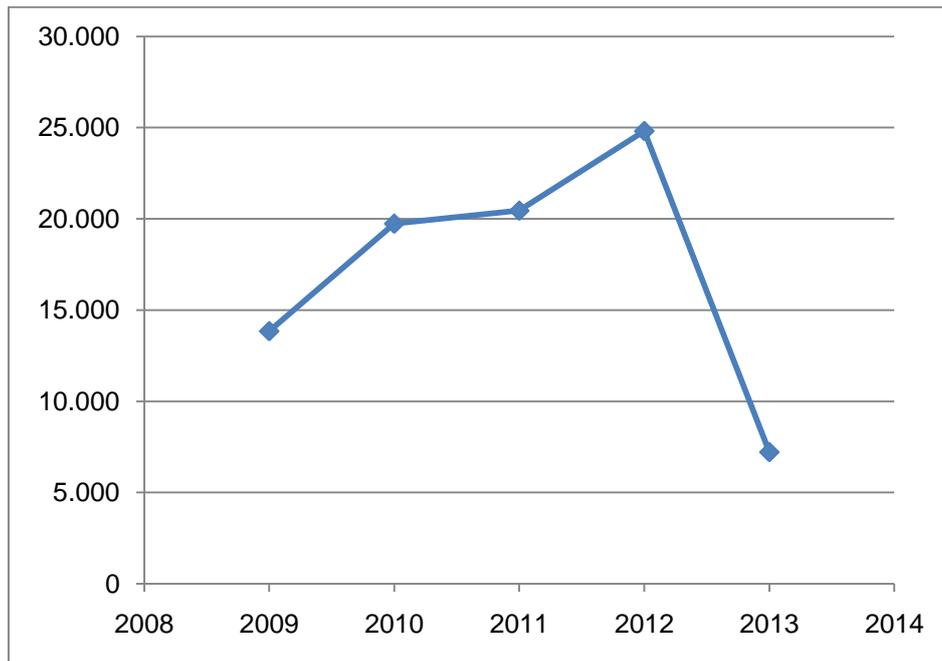
Cuadro No 1: Exportaciones anuales por destino y segmento 2013

PAÍS	AUTOMÓVILES	CAMIONETAS	SUV	VANS	CAMIONES	TOTAL
COLOMBIA	3.881	1.179	327	169		5.556
VENEZUELA		960			697	1.657
REP. DOMINICANA						0
TOTAL	3.881	2.139	327	169	697	7.213

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 1: Exportaciones en unidades de los últimos 5 años



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

1.1 Análisis de la situación actual del subsector en el país

Situación General

Según el anuario 2013 de la Asociación Ecuatoriana De Empresas Automotrices, durante el 2013 se vendieron 113.812 vehículos. Los cuales se distribuyeron geográficamente en las siguientes provincias: el 40,8% en Pichincha, el 27% en Guayas, el 7% en Tungurahua, 5,6% en Azuay, el 3,5% en Manabí, el 3% en Imbabura y el 13% restante en las demás provincias.

Cuadro No 2: Comparación ventas vehículos nacionales frente a los importados

AÑO	ENSAMBLAJE NACIONAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL	% VARIACION VENTAS
2009	43.077	46,44%	49.687	53,56%	92.764	
2010	55.683	42,13%	76.489	57,87%	132.172	42,48%
2011	62.053	44,36%	77.840	55,64%	139.893	5,84%
2012	56.395	46,44%	65.051	53,56%	121.446	-13,19%
2013	55.509	48,77%	58.303	51,23%	113.812	-6,29%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Como se muestra en el cuadro No 2 las venta de vehículos desde el 2009 al 2011 fueron en aumento, pero a partir del 2012 las ventas han disminuido, debido principalmente a la restricción de importaciones que se implantó mediante la resolución No. 66 del COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR (COMEX), quedando fuera de esta resolución según su Artículo 6. “Los vehículos para personas discapacitadas, diplomáticos y funcionarios sujetos a la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, las que realice el Estado y sus instituciones, así como los vehículos que forman parte del PLAN RENOVA”. Además se establece en el artículo 7. “Que las empresas que requieran desarrollar en el país la distribución de nuevas marcas comerciales de vehículos, podrán presentar sus planes de inversión al Comité Ejecutivo del COMEX para su análisis y resolución. Dentro de este análisis se considerará la capacidad económica del peticionario, el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y su no vinculación con empresas que actualmente se dedican a la comercialización de vehículos. Esta resolución tiene vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014”.

Otro motivo que afectó las ventas de los vehículos es el aumento del costo económico de las matriculas para los automóviles con cilindrada superior a 1.500 centímetros cúbicos debido a la creación del impuesto verde, luego renombrado como Impuesto a la Contaminación Vehicular.

La fórmula para calcular el IACV según el SRI es la siguiente: $IACV = [(b - 1.500) t] (1+FA)$

Donde:

Cuadro No 3: Tabla de cilindrajes

No.	Tramo cilindraje - Automóviles y motocicletas (b)*	\$ / cc. (t)*
1	Menor a 1.500 cc	0.00
2	1.501 - 2.000 cc	0.08
3	2.001 - 2500 cc	0.09
4	2.501 - 3.000 cc	0.11
5	3.001 - 3.500 cc	0.12
6	3.501 - 4.000 cc	0.24
7	Más de 4.000 cc	0.35

Fuente: (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, 2014)

*b= base imponible (cilindraje en centímetros cúbicos)

*t= valor de imposición específica

Cuadro No 4: Tabla de años

No.	Tramo de Antigüedad (años) - Automóviles	Factor (FA)
1	Menor a 5 años	0%
2	De 5 a 10 años	5%
3	De 11 a 15 años	10%
4	De 16 a 20 años	15%
5	Mayor a 20 años	20%
6	Híbridos	-20%

Fuente: (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, 2014)

*FA= Factor de ajuste

Es importante conocer la forma de calcular este impuesto, de esta manera comprenderemos mejor su aplicación, y como afecta sobre los vehículos antiguos, y en este caso, aún más importante, conoceremos como es su aplicación en un vehículo nuevo y cuanto es el valor de impuesto que se genera.

A continuación se detallará con ejemplos el cálculo del impuesto a la contaminación vehicular:

Ejemplo 1:

Modelo de auto: CORSA EVOLUTION 5P 1.8 STD

Cilindraje: 1.800

Año: 2003

Clases: Automóvil

Vehículo regular

Utilizando un vehículo común en Ecuador, el cual como tiene un cilindraje de 1.800 cc, esta es su base imponible es decir en la forma $b = 1.800$, a continuación ubicamos el cilindraje en el segundo rango el de 1.501 - 2.000 cc, por lo que le corresponde un valor de imposición específica (t) de 0,08, como es del 2003 se ubica en rango de antigüedad de 11 a 15 años, por lo que le corresponde, un factor de ajuste del 10%. Luego aplicamos la formula $IACV = [(b - 1.500) t] (1+FA)$ y obtenemos el valor del impuesto a la contaminación vehicular de 26,4.

FA= 10%

t = 0,08

$IACV = ((1.800 - 1.500) * 0,08) * ((1+0,1))$

IACV= 26,4

Ejemplo 2:

Modelo de auto: Cruze

Cilindraje: 1.800

Año: 2014

Clases: Automóvil

Vehículo regular

Este modelo Cruze, uno de los que se comercializa en Ecuador, posee un cilindraje de 1.800 por lo cual su base imponible en la forma sería $b = 1.800$, a continuación ubicamos el cilindraje en el segundo rango el de 1.501 - 2.000 cc, por lo que le corresponde un valor de imposición específica (t) de 0,08, como es del 2014 se ubica en rango de antigüedad de "Menor a 5 años", por lo que le corresponde, un factor de ajuste del 0%. Luego aplicamos la fórmula $IACV = [(b - 1.500) t] (1+FA)$ y obtenemos el valor del impuesto a la contaminación vehicular de 26,4.

FA= 0%

t = 0,08

$IACV = ((1.800 - 1500) * 0,08) * ((1+0,1))$

IACV= 24

La aplicación del impuesto es clara, tanto vehículos nuevos como usados tienen la obligación de pagarlo, sin embargo como podemos apreciar, la diferencia entre los dos vehículos analizados es mínima, sin embargo debemos considerar que el valor de la matrícula está directamente relacionada con el valor del vehículo, por lo cual, esos \$26,40 y \$24 dólares, son un costo adicional al momento de pagar el valor de la matrícula que corresponden directamente al consumidor final, llegando a influir al momento de decidir la compra de un vehículo.

Cuadro No 5: Distribución por segmentos

AÑO	AUTOMÓVILES	CAMIONETAS	SUV'S	VAN'S	CAMIONES	BUSES	TOTAL	Variación unidades (año actual- año anterior)	%
2009	35.869	21.336	24.727	1.895	7.919	1.018	92.764		
2010	57.278	27.808	32.972	3.702	9.180	1.232	132.172	39.408	42,48%
2011	62.585	27.469	31.712	5.678	10.788	1.661	139.893	7.721	5,84%
2012	53.526	23.922	27.118	4.463	10.954	1.463	121.446	-18.447	-13,19%
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812	-7.634	-6,29%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

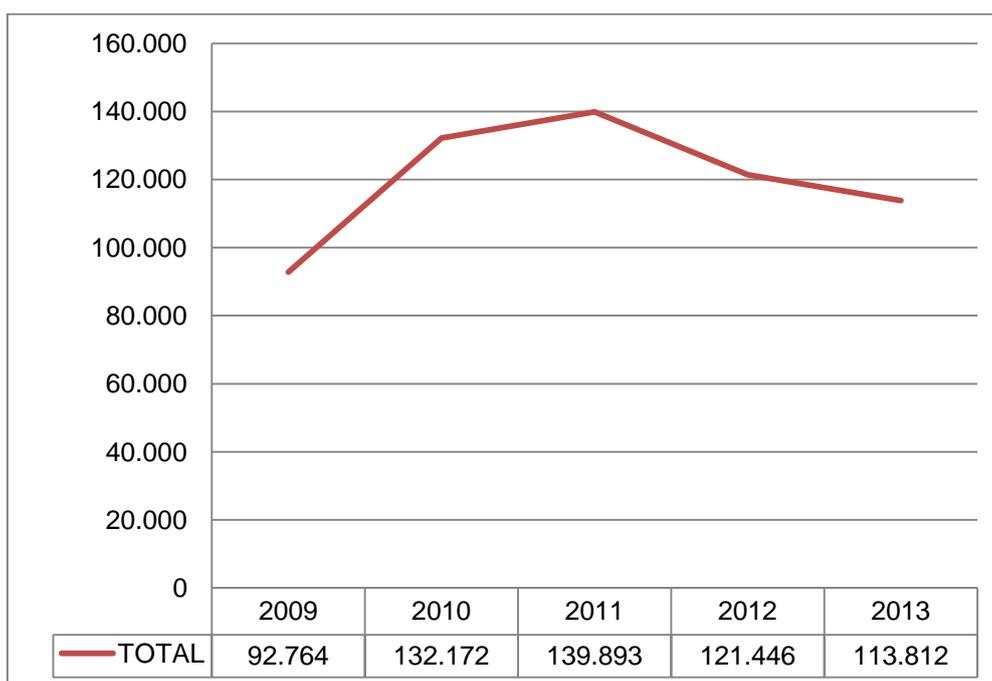
Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

El comportamiento de las ventas del sector automotriz se ve reflejado en el cuadro anterior, tomamos como año base para el análisis el 2009 llegando hasta el año 2013. Se ha decidido realizarlo de esta forma, debido a que consideramos que es un periodo de tiempo suficiente como para realizar un diagnóstico del comportamiento del subsector y poder obtener algunas conclusiones e información relevante que ayude a cumplir con los objetivos previamente planteados.

Como podremos observar en el siguiente gráfico, el comportamiento de las ventas a un nivel general consigue un pico, o su máximo crecimiento en el año 2011 con un valor de 139.893 unidades vendidas, creciendo en un 5,84% respecto al año 2010. Sin embargo tomando los valores porcentuales el mayor crecimiento se da en el año 2010, en el cual las ventas se incrementan en un 42,48% respecto al año 2009 que es nuestro punto de partida.

Luego de llegar a máximo número de unidades vendidas en el año 2011 se observa claramente una considerable disminución de las ventas en los dos años siguientes, disminuyendo en un 13,19% en el 2012 y en un 6,29% en el 2013. Estas disminuciones son respecto al año anterior.

Gráfico No 2: Ventas del subsector



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Creemos necesario realizar un análisis más profundo con respecto del comportamiento de las ventas, por lo cual, desglosaremos el conglomerado anterior en los diferentes segmentos de vehículos, mediante esto podremos observar si lo que ha sucedido en el sector se está reflejando de la misma manera en cada una de las diferentes líneas de vehículos.

Nota: En el análisis por segmentos se toma en cuenta vehículos nacionales e importados.

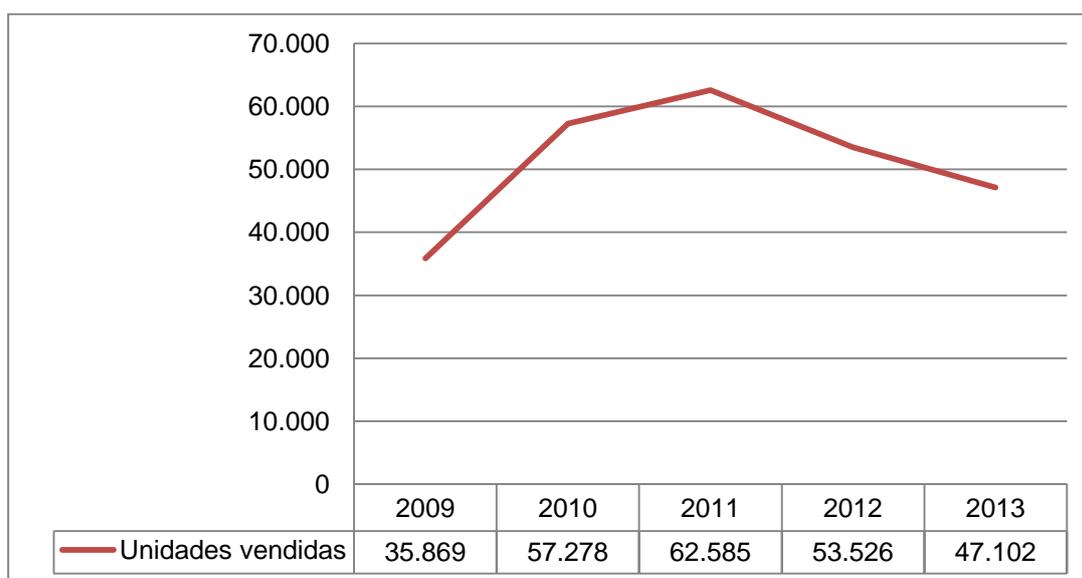
Cuadro No 6: Automóviles

Automóviles			
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%
2009	35.869		
2010	57.278	21.409	59,69%
2011	62.585	5.307	9,27%
2012	53.526	-9.059	-14,47%
2013	47.102	-6.424	-12,00%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 3: Unidades vendidas Automóviles



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

El gráfico muestra claramente el comportamiento de segmento de automóviles, con una curva similar a la de la industria.

El segmento de automóviles es el que vende el mayor número de unidades. En el cual tenemos un comportamiento similar al de la industria, esto es comprensible debido al número de unidades que vende. El mayor crecimiento de las ventas se da en el año 2010 alcanzando un incremento del 59,69% respecto al año anterior. Al igual que la industria en general alcanza su pico en unidades vendidas en el año 2011 con un valor de 62.585 unidades. Para los años siguientes la tendencia es hacia la baja, debido a que las ventas se reducen en un 14,47% y un 12%.

Este segmento se caracteriza por la venta de vehículos de baja cilindrada como se puede apreciar en el cuadro No 7, con los 5 modelos más vendidos durante el 2013, con 4 de 5 modelos por debajo de los 1.500 centímetros cúbicos lo que les exonera de pagar el impuesto a la contaminación vehicular. Los modelos de este segmento son aptos principalmente para el uso en ciudad. Además es un segmento que se encuentra medianamente concentrado ya que los 5 modelos más vendidos acaparan el 60,14% de las ventas totales del segmento.

Cuadro No 7: Modelos más vendidos del segmento en 2013

MARCA	MODELO	UNIDADES	Cilindrada
CHEVROLET	SAIL	11.329	1.398
CHEVROLET	AVEO FAMILY	9.176	1.498
KIA	RIO STYLUS	3.015	1.493
CHEVROLET	AVEO EMOTION	2.928	1.598
HYUNDAI	i10	1.877	1.086/ 1.248
% dentro del segmento	60,14%	28.325	

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En la tabla anterior se aprecia los modelos más vendidos dentro del segmento de automóviles, la cantidad de unidades y su marca. Entrando un poco más a detalle, podemos observar que los cinco modelos suman un total de 28.325 unidades, esto representa un 60,14% del total de unidades vendidas del segmento en el año 2013. En este caso, Chevrolet y su modelo SAIL lidera con un 40% de las 28.325 unidades de los modelos más vendidos.

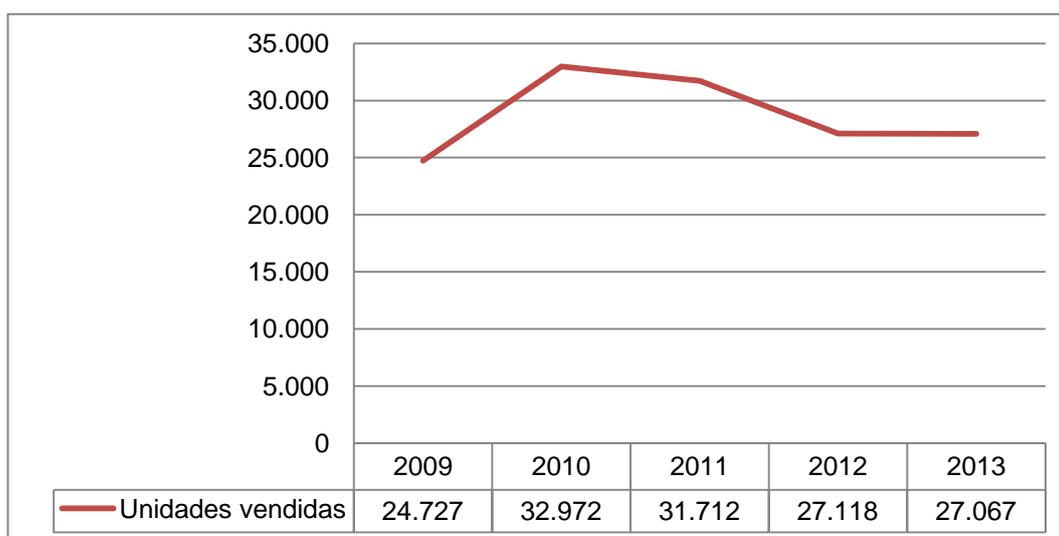
Cuadro No 8: SUV'S

SUVS			
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%
2009	24.727		
2010	32.972	8.245	33,34%
2011	31.712	-1.260	-3,82%
2012	27.118	-4.594	-14,49%
2013	27.067	-51	-0,19%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 4 : Unidades vendidas SUVs



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

El segmento de SUVs, denominación que se utiliza para definir según la página <http://www.definicionabc.com> al tipo de vehículos que están contruidos sobre la base de camionetas ligeras, ubicándose en un segmento especial y apartado entre éstos. Por lo general están equipados con sistemas de tracción 4x4, sin embargo no es condición indispensable que tengan este sistema de tracción.

Es el segundo en cuanto a número de unidades vendidas. En este segmento, al igual que en los otros segmentos tenemos el mayor crecimiento en el año 2010 con un incremento de 8.245 unidades vendidas que representan un 33,34% respecto al año 2009. De igual manera las ventas disminuyen en los años siguientes, siendo el 2012 el año en el cual más bajan las ventas, reduciéndose en un 14,49% respecto al año 2011. Finalmente en el 2013 la reducción de unidades vendidas es mínima con una variación de 51 unidades menos, que representan menos del 1% respecto al año anterior.

Este segmento se caracteriza por la venta de vehículos de cilindrada media como se puede apreciar en el cuadro No 9, con los 5 modelos más vendidos durante el 2013, todos pasan los 1.500 centímetros cúbicos, por lo tanto pagan el impuesto a la contaminación vehicular. Los modelos de este se caracterizan por tener variantes con tracción 4x4 aptas para uso todoterreno. Además es un segmento que se encuentra medianamente concentrado ya que los 5 modelos más vendidos acaparan el 64,50% de las ventas totales del segmento.

Como se puede observar en el gráfico, el comportamiento de este segmento es bastante similar al anterior, siendo la principal diferencia el número de unidades vendidas. También es importante resaltar que hasta el momento, es el único segmento en el cual la reducción de las ventas en el 2013 es mínima por la cantidad de unidades, por tanto tenemos casi una línea recta en el gráfico en los dos últimos años.

Este segmento además fabrica modelos en versiones 4x2 y 4x4 con cinco puertas, mientras que en la versión de tres puertas solamente se encuentran modelos 4x4.

Cuadro No 9 : Modelos más vendidos del segmento en 2013

MARCA	MODELO	UNIDADES	Cilindrada
CHEVROLET	GRAND VITARA	7.923	1.600/ 2.000
KIA	SPORTAGE	3.793	1.975
HYUNDAI	TUCSON ix	2.643	2.000
TOYOTA	FORTUNER	1.792	2.700 / 4.000
RENAULT	DUSTER	1.306	1.600/ 2.000
% dentro del segmento	64,50%	17.457	

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En el segmento de SUVs, CHEVROLET lidera con un 45,39% equivalente a 7.923 unidades vendidas de su modelo Grand Vitara, KIA por su parte posee un 21,73% con su modelo Sportage. Estos modelos son de ensamblaje nacional, por su parte Toyota y Renault son modelos importados y han tenido una gran acogida por el consumidor llegando a incluirse en esta lista. Los cinco modelos más vendidos suman un total de 17.457 unidades que representan un 64,50% del total de las ventas en este segmento.

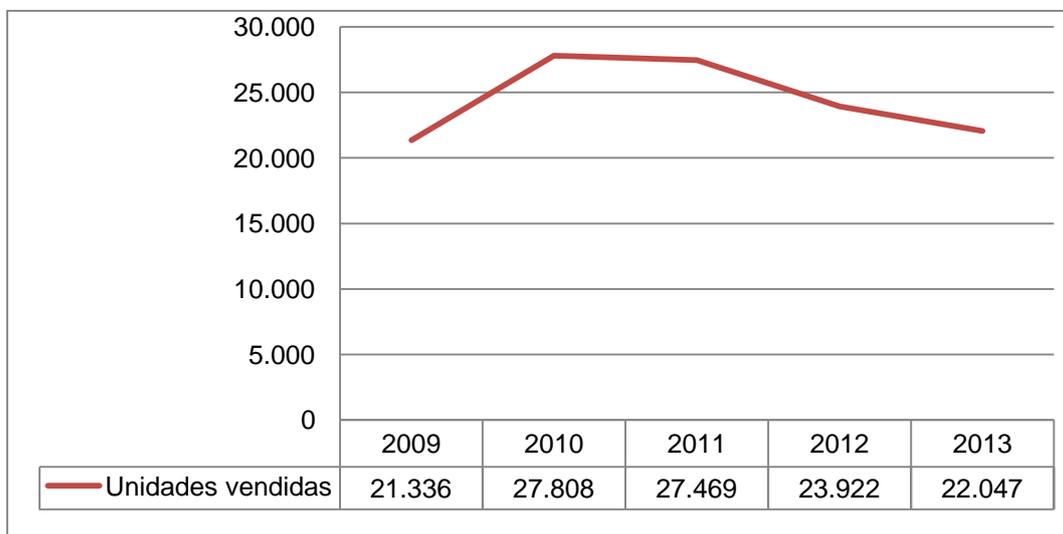
Cuadro No 10: Camionetas

Camionetas			
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%
2009	21.336		
2010	27.808	6.472	30,33%
2011	27.469	-339	-1,22%
2012	23.922	-3.547	-12,91%
2013	22.047	-1.875	-7,84%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 5: Unidades vendidas Camionetas



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

La curva del gráfico, muestra un comportamiento muy similar a la industria, con una clara tendencia hacia la reducción de las unidades vendidas. Por otro lado, el segmento de camionetas se caracteriza por ser vehículos comúnmente utilizados para trabajo, por tal motivo, el cilindraje de estos vehículos en su gran mayoría supera los 1.500 centímetros cúbicos, por lo cual, no están exentos al impuesto por contaminación vehicular.

Este segmento es el tercero en cuanto a número de unidades, el segmento de camionetas, al igual que en el de automóviles, tiene su máximo crecimiento en el año 2010 creciendo en un 30,33% respecto al año anterior.

Sin embargo a diferencia del segmento anterior, las unidades vendidas empiezan a disminuir desde el 2011 en adelante teniendo la mayor caída en su ventas en el año 2012 con una reducción del 12,91% respecto al 2011.

Finalmente, este segmento cierra el año 2013 con 22.047 unidades vendidas, teniendo una reducción del 7,84% respecto al año 2012 que se puede reflejar en la reducción de 1.875 unidades vendidas respecto periodo anterior.

Este segmento se caracteriza por la venta de vehículos de cilindrada media como se puede apreciar en el cuadro No 11, los 5 modelos más vendidos durante el 2013 pasan de 1.500 por lo que pagan por lo tanto pagan el impuesto a la contaminación vehicular. Los modelos de este segmento se caracterizan por ser usados tanto para uso civil como comercial debido a su amplio espacio de carga en la parte posterior, además tienen como otra característica principal la disponibilidad de variantes de modelos con motor a diésel. Es un segmento que se encuentra altamente concentrado ya que los 5 modelos más vendidos acaparan el 87,69% de las ventas totales del segmento.

Cuadro No 11: Modelos más vendidos del segmento en 2013

MARCA	MODELO	UNIDADES	Cilindrada
CHEVROLET	LUV D-MAX	6.154	2.500/3.000
MAZDA	BT-50	5.839	2.600/2.500/2.200
TOYOTA	HILUX	3.131	2.700/ 2.500
CHEVROLET	D - MAX	2.898	2.500/ 3.000
FORD	F - 150	1.310	5.000/ 3.600
% dentro del segmento	87,69%	19.332	

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Como se aprecia en la tabla, estos son los cinco modelos más vendidos de este segmento, y representan con sus 19.332 unidades, el 87,69% del total de vehículos vendidos en este rubro. Al igual que en el segmento de automóviles, este también se ve liderado por la marca Chevrolet son su modelo LUV D-Max. Representado el 31,83% de las 19.332 unidades. Es bueno destacar además que Toyota con su modelo Hilux y Ford con su F-150, se encuentran dentro de esta tabla, y sumados representan un 22,98% del total de unidades vendidas.

Es necesario recordar que estos modelos de vehículos son importados, por lo cual su precio de venta es mucho más elevado que las otras camionetas que conforman la lista.

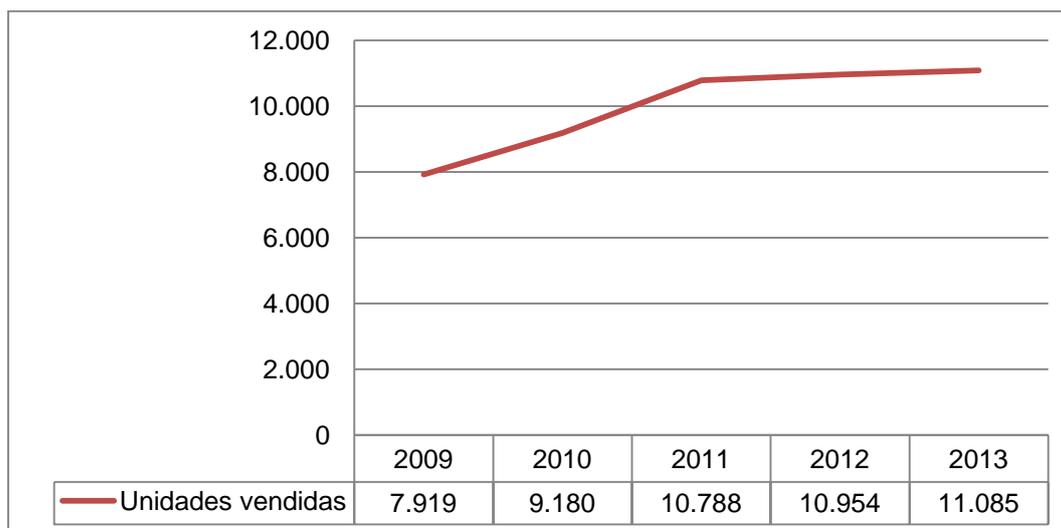
Cuadro No 12: Camiones

Camiones			
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%
2009	7.919		
2010	9.180	1.261	15,92%
2011	10.788	1.608	17,52%
2012	10.954	166	1,54%
2013	11.085	131	1,20%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 6: Unidades vendidas Camiones



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Como observamos en el gráfico, tenemos una tendencia creciente de las unidades vendidas, durante todos los años, mostrando un comportamiento muy diferente que las ventas totales de los segmentos anteriores y la industria en general.

El segmento de camiones es el cuarto en número de unidades vendidas. Los modelos de este segmento se caracterizan por su amplia capacidad de carga y los 5 modelos más vendidos usan como combustible el diésel.

Es un segmento que se no encuentra concentrado ya que los 5 modelos más vendidos acaparan apenas el 30,55% de las ventas totales del segmento.

En el segmento de camiones tenemos un crecimiento durante todo el periodo de análisis. Como podemos observar el mayor incremento se da en el año 2011 con un crecimiento del 17,52% respecto al año anterior.

En los siguientes años existe una reducción en el grado de crecimiento, pero todos los años se venden más unidades que el inmediato anterior, cerrando el 2013 con un incremento de 131 unidades que representan un 1,20% de aumento frente al año anterior.

Cuadro No 13: Modelos más vendidos del segmento en 2013

MARCA	MODELO	UNIDADES	Cilindrada
CHEVROLET	NLR	1271	2771
CHEVROLET	NPR	692	5193
HINO	FC9	493	5307
JAC	HFC 1035	473	2771
HINO	XZU640	457	4000
% dentro del segmento	30,55%	3386	

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En cuanto a los modelos más vendidos, nuevamente Chevrolet lidera la lista ocupando los dos primeros escaños, primero con su modelo NLR y un total de 1.271 unidades que representan un 37,54%, luego se encuentra el NPR vendiendo un total de 692 unidades y acaparando un 20,44%

Hay que resaltar que el total de los cinco modelos más vendidos suman 3.386 unidades que representan un 30,55% del total de unidades vendidas en el segmento, siendo este el primer rubro en donde los cinco principales modelos no superan el 50% del total vendido.

Cuadro No 14: VANS

VANS			
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%
2009	1.895		
2010	3.702	1.807	95,36%
2011	5.678	1.976	53,38%
2012	4.463	-1.215	-21,40%
2013	5.159	696	15,59%

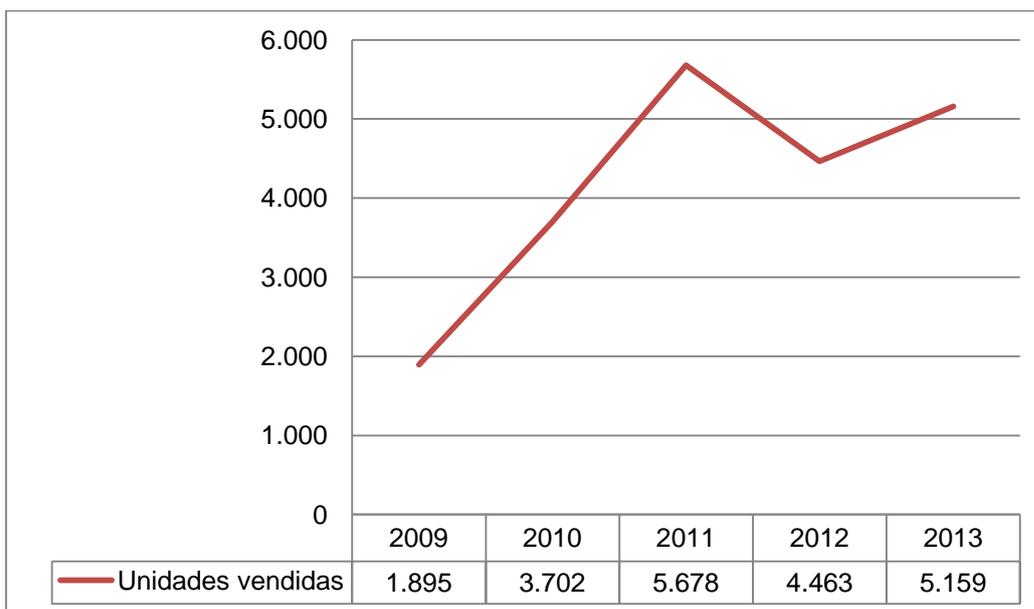
Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

El segmento de VANS es el quinto en número de unidades vendidas. Este es el primer segmento que tiene un comportamiento diferente al que se ha presentado a lo largo de los cinco años de análisis del sector automotriz. Tenemos un aumento realmente alto en el año 2010 con un crecimiento del 95,36% respecto al año anterior, este porcentaje es el resultado de que se vendieran 1.807 unidades más que el 2009. El 2011 se cierra también con un incremento del 53,38%, diferenciándose de los otros segmentos que en este periodo ya se veían afectados por la reducción en sus ventas. En el 2012 tenemos una reducción del 21,40% y en el 2013 cerramos con un incremento del 15,59%.

El comportamiento de este segmento se hace mucho más notorio en el siguiente gráfico en el cual, se puede observar claramente las diferencias entre los otros segmentos ya analizados y la industria en general. Los modelos de este segmento se caracterizan por su capacidad para llevar pasajeros y su uso para transporte escolar, 2 de los 5 modelos más vendidos usan como combustible el diésel. Es un segmento que se encuentra concentrado ya que los 5 modelos más vendidos acaparan el 81,57 % de las ventas totales del segmento.

Gráfico No 7: Unidades vendidas VANS



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Como observamos en el gráfico, tenemos una tendencia al incrementarse las unidades vendidas en la mayoría de los años, solo decrece en el 2012, mostrando un comportamiento muy diferente que las ventas totales de los segmentos anteriores y la industria en general.

Cuadro No 15: Modelos más vendidos del segmento

MARCA	MODELO	UNIDADES
CHEVROLET	N300	1.553
KIA	PREGIO	1.096
HYUNDAI	H1 A/C	929
CHERY	CHERY PRACTIVAN	367
CHERY	CHERYVAN PASS	263
% dentro del segmento	81,57%	4.208

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Los cinco modelos más vendidos de este segmento, al igual que en los anteriores se ven liderado por CHEVROLET con un 36,91%, KIA y HYUNDAI siguen en la lista con un 26,05% y 22,08% respectivamente. Los modelos más vendidos suman un total de 4.208 unidades que representa un 81,57% del total de unidades vendidas en este segmento.

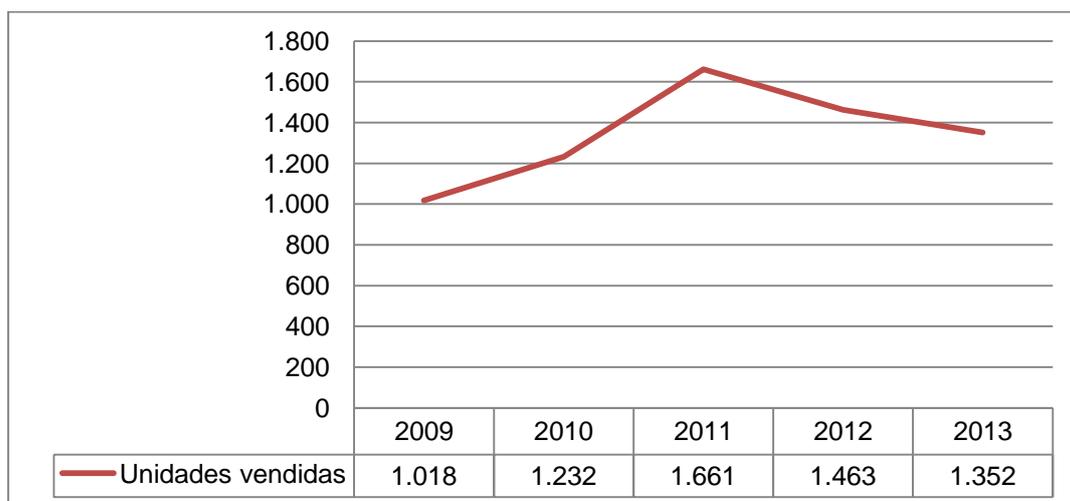
Cuadro No 16: Buses

BUSES				
AÑO	Unidades vendidas	Variación	%	
2009	1.018			
2010	1.232	214	21,02%	
2011	1.661	429	34,82%	
2012	1.463	-198	-11,92%	
2013	1.352	-111	-7,59%	

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 8: Unidades vendidas Buses



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Este segmento se comporta como la industria creciendo hasta 2011 y decreciendo a partir del 2012.

El segmento de buses es el último en número de unidades vendidas. Los modelos de este segmento se caracterizan por que todos los modelos que ocupan los 5 lugares en ventas funcionan a diésel y se usan principalmente para el transporte público. Es un segmento que se encuentra altamente concentrado ya que los 5 modelos más

vendidos acaparan el 86,32 % de las ventas totales del segmento. En el segmento de buses tenemos el mayor crecimiento en el año 2011 con un incremento de 429 unidades en las ventas frente al año anterior, que representa un crecimiento del 34,82%. En el año 2010 también tenemos un crecimiento representativo que es igual al 21,02%. Los años 2012 y 2013 se ven afectados por una reducción del 11,92% y 7,59% respectivamente, cerrando el 2013 con un total de 1.352 unidades vendidas.

Cuadro No 17: Modelos más vendidos del segmento en 2013

MARCA	MODELO	UNIDADES
HINO	AK8JRSA	800
VOLKSWAGEN	CHASIS VW	192
HYUNDAI	COUNTY	135
YUTONG	ZK6107HA	25
SCANIA	K310	15
% dentro del segmento	86,32%	1.167

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En los modelos más vendidos tenemos ocupando el primer lugar la marca HINO con un total de 800 unidades que representa un 68,55%. Estos cinco modelos suman un total de 1.167 unidades que constituye el 86,32% del total vendido en la industria.

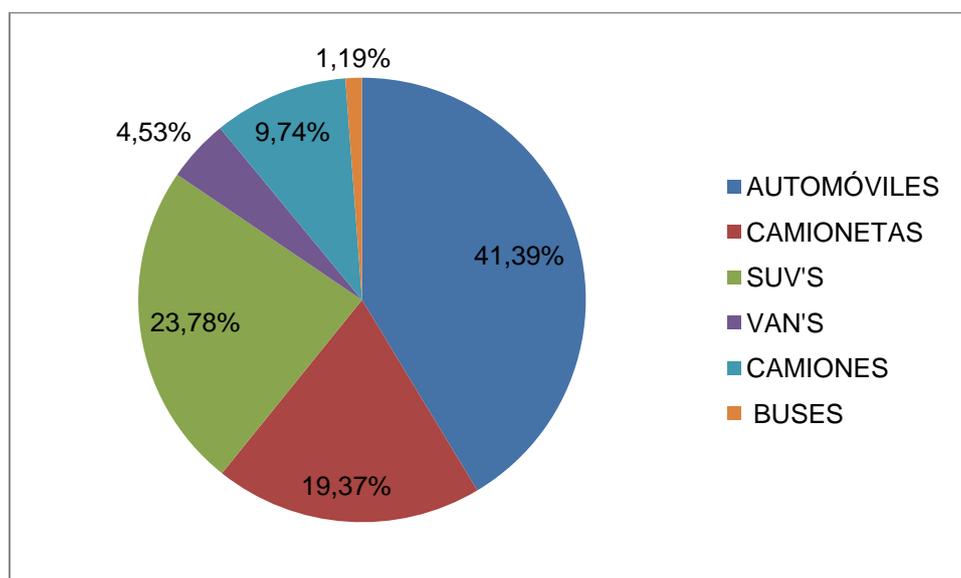
Cuadro No 18: Distribución de las ventas 2013

AÑO	AUTOMÓVILES	CAMIONETAS	SUV'S	VAN'S	CAMIONES	BUSES	TOTAL
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812
Porcentaje	41,39%	19,37%	23,78%	4,53%	9,74%	1,19%	100,00%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 9: Distribución por segmentos 2013



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

1.2 Principales empresas del subsector y su participación de mercado

Las 3 principales ensambladoras del sector son:

OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A

Ómnibus BB Transportes (OBB), ensambladora automotriz ecuatoriana inicia sus operaciones en 1975, inicialmente se fabricaron los primeros prototipos de autobuses.

En 1981, General Motors se integra como accionista y la compañía se convierte en General Motors Ómnibus BB (GM-OBB), se inicia una inversión para fabricar miles de vehículos livianos que son emblemáticos hasta la fecha como: la Blazer, Forsa, Trooper, Vitara, Chevrolet Luv, entre otros.

A través de la red de concesionarios más amplia del país, CHEVROLET comercializa una amplia gama de vehículos livianos entre automóviles, camionetas y todoterrenos. GM OBB es la planta de ensamblaje automotriz más grande del Ecuador. En la actualidad, el 80% de vehículos CHEVROLET que se comercializan en el país son ensamblados con manos ecuatorianas. (OMNIBUS BB DEL ECUADOR, 2014), aunque se siguen utilizando en gran medida piezas importadas para la elaboración de los productos.

Cuadro No 19: OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A

AÑO	AUTOMÓVILES	Variación %	CAMIONETAS	Variación %	SUV'S	Variación %	TOTAL GENERAL	Variación %
2009	14.116		10.543		17.490		42.149	
2010	20.065	42,14%	14.304	35,67%	19.796	13,18%	54.165	28,51%
2011	22.829	13,78%	15.489	8,28%	15.387	-22,27%	53.705	-0,85%
2012	27.597	20,89%	15.067	-2,72%	10.295	-33,09%	52.959	-1,39%
2013	32.424	17,49%	10.246	-32,00%	1.824	-82,28%	44.494	-15,98%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

La producción de OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A se encuentra distribuida en 3 segmentos automóviles, camionetas y SUV'S. Lo que le permite absorber en cierta medida los cambios del mercado ya que los segmentos para los que fabrica sus productos son los 3 principales del mercado.

AYMESA

Fundada en el año 1970, inicia sus operaciones con las marcas VAUXHALL y BEDFORD. Luego de tres años de operaciones la empresa lanza al mercado el primer vehículo de fabricación local, el memorable ANDINO, un vehículo sencillo con una plataforma Bedford y un motor de 1,4 litros Vauxhall. Posteriormente en el año 1981, adquiere sus primeras estaciones de soldadura e inicia la producción de unidades de carrocería metálica con el Chevette de General Motors para luego en los años siguientes producir modelos de gran éxito de las marcas, Suzuki, GM y Datsun.

Desde 1999 inicia su relación con el fabricante KIA MOTORS COMPANY de Corea, con su modelo Sportage, las relaciones comerciales han ido mejorando notablemente y como resultado se ha dado la incorporación nuevos modelos. En 2011 Incorpora una nueva línea de ensamblaje dedicada para la producción de camiones de la marca HYUNDAI. (AYMESA, 2014).

Cuadro No 20: AYMESA

AÑO	AUTOMÓVILES	Variación %	SUV'S	Variación %	VAN'S	Variación %	CAMIONES	Variación %	TOTAL GENERAL	Variación %
2009	4.109		1.178		1.290		0		6.577	
2010	6.499	58,17%	4.802	307,64%	1.791	38,84%	0		13.092	99,06%
2011	4.399	-32,31%	6.860	42,86%	2.629	46,79%	0		13.888	6,08%
2012	6.947	57,92%	7.675	11,88%	2.209	-15,98%	1.782		18.613	34,02%
2013	12.770	83,82%	0	-100,00%	1.361	-38,39%	1.237	-30,58%	15.368	-17,43%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

AYMESA distribuye su producción en 4 segmentos, concentrando la mayoría de su producción en la línea de automóviles y SUVs, tiene presencia en 4 segmentos ya que ensambla modelos de 2 marcas Hyundai y Kia. (AYMESA, 2014)

MARESA

Fundada en el año de 1976, actualmente es un conglomerado de empresas que relacionan sus actividades con el ensamblaje automotriz, distribución, comercialización, posventa y el arrendamiento de vehículos. Las empresas que conforman el grupo son: MARESA Ensambladora, Distrivehic, Mazmotors, Mareauto, Autosharecorp, Mareadvisor. Entre las marcas que representa están: MAZDA, FIAT, CHRYSLER, JEEP, DODGE, RAM, ORGU FORD Y AVIS.

Durante más de tres décadas, MARESA ha ensamblado camiones, pick-ups y autos de pasajeros de marcas reconocidas a nivel mundial, como son Mack, Fiat, Mitsubishi, Ford, Toyota y Mazda, en una extensa variedad de modelos.

Actualmente, es una empresa dedicada al ensamblaje de vehículos Mazda, marca japonesa con la cual mantiene una sólida relación comercial a lo largo de 27 años de trabajo.

Cuadro No 21: MARESA

AÑO	CAMIONETAS	Variación %	TOTAL GENERAL	Variación %
2009	6.835		6.835	
2010	8.995	31,60%	8.995	31,60%
2011	8.129	-9,63%	8.129	-9,63%
2012	9.826	20,88%	9.826	20,88%
2013	7.474	-23,94%	7.474	-23,94%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

MARESA fundamenta su producción en la elaboración de un solo modelo, la camioneta bt-50, lo que la vuelve vulnerable a los cambios de mercado que puedan existir dentro del segmento o en toda la industria, (MARESA, 2014).

Cuadro No 22: CIAUTO

AÑO	CAMIONETAS	SUV'S	CAMIONES	TOTAL GENERAL
2013	349	396	101	846

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

La nueva ensambladora de marcas Chinas CIAUTO, tiene presencia en 3 segmentos camionetas, SUVs y camiones. Pero todavía no es representativa si la comparamos con las demás ensambladoras. Por lo que sus datos de producción se encuentran disponibles desde el 2013.

Cuadro No 23: Total producción 4 ensambladoras

ENSAMBLADORA	UNIDADES	%
OMNIBUS	44.494	65,26%
AYMESA	15368	22,54%
MARESA	7474	10,96%
CIAUTO	846	1,24%
TOTAL	68.182	100,00%

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 24: FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Presencia de varias décadas en el mercado nacional	Incentivos gubernamentales para el subsector	Dificultad de acceso a tecnología de punta	Cercanía de ensambladoras en la región
El subsector genera miles de puestos de trabajo	Capacidad de aumentar la producción nacional y reducir la brecha con marcas importadas	Inversión elevada para proyectos de expansión	Cambios en las leyes que regulan los requisitos mínimos en la fabricación de vehículos
El subsector aporta con una importante cantidad al fisco	Posibilidad de nuevas medidas contra las importaciones de vehículos	No se ensamblan vehículos híbridos	Aumento de impuestos y aranceles
Este subsector es considerado estratégico para el cambio de la matriz productiva	Aumento de precios de los vehículos importados	Falta de alianzas entre países que impulsen el sector	Modelos de marcas importadas incorporan mejor tecnología
Parque automotor en crecimiento y con tendencia a renovarse	Exportar los vehículos ensamblados nacionalmente a nuevos mercados	Dificultades para fabricar componentes en el país	Otros países de la región ofrecen mejores incentivos para la inversión extranjera

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Conclusiones

El comportamiento de los últimos 5 años en este subsector se ha caracterizado por la entrada en vigencia de la restricción de importaciones a través de la resolución No 66 del COMEX, lo que limitó la oferta de vehículos, las ventas son crecientes del 2009 al 2011, pero luego de la entrada en vigencia de la restricción de importaciones y la asignación de cupos, la restricción se mantendrá hasta el 31 de diciembre de 2014, por lo que se espera que para el 2015 se incremente las ventas en gran medida.

Además es destacable el dominio de OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A. llevándose el 65,26% de la producción nacional con varios de sus modelos que se encuentran entre los más vendidos del mercado, por otro lado se destaca la apertura de una nueva ensambladora CIAUTO que intenta hacerse con un porcentaje del mercado. Teniendo en cuanto que los vehículos importados siempre han dominado el mercado nacional

Otro punto que debería considerarse como prioritario es la adaptación de las ensambladoras locales a los nuevos elementos mínimos de seguridad para vehículos automotores como como luces de encendido automático diurno, sistema de frenado antibloqueo ABS, Control electrónico de estabilidad ESC, avisador acústico del no uso de cinturones de seguridad, anclajes ISOFIX, etc ; todos estos elementos aumentarían considerablemente el precio de los vehículos ensamblados a nivel local, por lo que se

aplazó su entrada en vigencia hasta el 2015. Todas estas medidas tienen que ser revisadas e incluso es posible que se aplase unos años más su puesta en marcha debido a la complejidad de los requisitos y al aumento de precio en los autos que según las primeras estimaciones estarían en \$ 5.000 y \$ 10.000 adicionales al precio del vehículo.

CAPÍTULO 2: LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE VEHÍCULOS Y SU CLASIFICACIÓN

Introducción

En el presente capítulo nos focalizaremos en analizar la producción de cada una de las ensambladoras que operan actualmente en el subsector, clasificando su manufactura por modelos y segmentos, con el fin de obtener información útil que nos ayude a encontrar posibles limitaciones para nuevos proyectos de ensamblaje, ya sea en nuevas marcas o nuevos modelos.

Se realizará un breve análisis financiero de las principales empresas ensambladoras del país con el fin de obtener información relevante y conocer más a fondo la forma en que operan, inversiones, fuentes de financiamiento e índices financieros. Es de vital importancia realizar este análisis, ya que podremos comprender las limitaciones actuales para un sano crecimiento del subsector, la aplicabilidad de las diferentes exigencias legales impuestas por el Gobierno Nacional, y como estas pueden afectar a la industria en general.

Las principales fuentes de información a utilizar serán las publicaciones de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, páginas oficiales de cada una de las empresas, asociaciones de empresas de diferentes países que se desempeñen dentro de la industria de ensambladoras, entre otros.

Actualmente las empresas que ensamblan vehículos en Ecuador como ya se mencionó en el capítulo anterior son Ómnibus Ecuador, AYMESA, MARESA ubicadas en la ciudad de Quito en la provincia de Pichincha y CIAUTO posicionada en la ciudad de Ambato en la provincia del Tungurahua, la empresa CIAUTO tiene un concepto diferente de producción y busca integrar en un mismo parque industrial a sus proveedores para mejorar la logística y a su vez busca apoyarlos para lograr un integración de componentes nacionales de 22% en la actualidad y 40% en el plazo de 5 años.

Según el documento de “ANÁLISIS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ” elaborado por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, perteneciente al MIPRO, las empresas del subsector de autopartes, están localizadas en la Provincia de Pichincha, concentradas en su mayoría en la ciudad de Quito alrededor de las plantas ensambladoras anteriormente indicadas. La ubicación estratégica tanto de las ensambladoras como de las empresas autopartistas se debe básicamente a la

reducción en los costos de logística. Adicionalmente, una pequeña parte de los proveedores de autopartes están ubicados en la Provincia de Tungurahua, gracias a la mano de obra calificada y de bajo costo del lugar.

En la actualidad existe una tendencia de reducir el peso de los vehículos mediante la incorporación de materiales ligeros como el aluminio, con la finalidad de reducir el consumo de combustible y emitir menos CO₂ al ambiente, además muchas marcas están incorporando modelos híbridos a su gama. Todas estas tendencias exigen que los países fabricantes de automóviles tengan que realizar nuevas inversiones para poder adaptarse a estas tecnologías.

2.1 Principales tipos de vehículos que se ensamblan en Ecuador

Actualmente en el país las 4 ensambladoras existentes elaboran vehículos de prácticamente todos los segmentos exceptuando el de buses.

Cuadro No 25: Modelos ensamblados por OMNIBUS

OMNIBUS ECUADOR				
Clase	Modelo	Descripción	Características principales	Seguridad
Automóviles	AVEO FAMILY	Es un auto mediano, ideal para la ciudad, es el auto más básico que vende Chevrolet actualmente.	- 1.5 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 83 hp	
			- Trasmisión manual	
	AVEO EMOTION	Al igual que el AVEO FAMILY es un auto mediano, ideado para uso urbano, se diferencia de este por ofrecer un mejor equipamiento y motor más potente.	- 1.6 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 103 hp	
			- Trasmisión manual	
	SAIL	El SAIL es un automóvil mediano se caracteriza por contar con versiones sedan y Hatchback y por su buena relación calidad/ precio	- 1.4 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 102 hp	
			- Trasmisión manual	
Suvs	GRAND VITARA	Es un modelo que lleva más de 10 años en el mercado sin grandes cambios, ofrece un amplio espacio y por sus características se puede utilizar tanto en ciudad como fuera de ella.	- 1.6 /2 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 94 / 126 hp	
			- Trasmisión manual	
	GRAND VITARA SZ	Este modelo representa una evolución respecto al GRAN VITARA, cuenta con un diseño moderno y un motor más potente.	- 2 / 2.4 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 138/163 hp	
			- Trasmisión manual	
Camionetas	LUV D-MAX	Esta camioneta destaca por su capacidad de carga, y su relación calidad/ precio, lo que le ha permitido tener presencia en el mercado por varios años.	- 2.4 litros gasolina	
			- Potencia: 124 hp	
			- Disponible en cabina simple y doble	
	D-MAX	Este modelo es una actualización de la anterior D-MAX, ofrece mejor equipamiento así como mejor tecnología y un diseño más agresivo.	- Trasmisión manual	
			- Capacidad de carga de 1230 kg a 1315 kg según versión	
			- 2.5 litros gasolina	- 2 airbags
			- 3 litros diesel	
			- Potencia: 79/ 134 hp	
			- Disponible en cabina simple y doble	
- Trasmisión manual				
- Capacidad de carga de 1045 kg a 1125kg según versión				

Fuente: (CHEVROLET ECUADOR)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 26: Modelos ensamblados por AYMESA

AYMESA				
Clase	Modelo	Descripción	Características principales	Seguridad
Automóviles	KIA RIO STYLUS	Es un auto mediano, que compite con otros modelos económicos debido a su bajo precio.	- 1.5 litros gasolina	
			- Potencia: 96 hp	
	KIA CERATO	Es un automóvil más moderno que el rio stylus, además tiene un motor más potente y cuenta con mejor equipamiento.	- Trasmisión manual	
			- Capacidad para 5 pasajeros	- 1 airbag
SUVS	KIA SPORTAGE	Este modelo corresponde a un SUV mediano, en el país se ensambla la generación anterior del KIA SPORTAGE y la nueva que es importada se vende bajo el nombre de KIA SPORTAGE R.	- 2 litros	1 airbag
			- Potencia: 142 hp	
			- Trasmisión manual	
			- Capacidad para 5 pasajeros	
VANS	PREGIO	Es una van con amplia capacidad de pasajeros utilizada principalmente en el ámbito comercial, como el transporte de estudiantes y para viajes interprovinciales.	- 3 litros diesel	- Alarma de seguridad
			- Potencia: 85 hp /110 hp	
			- Trasmisión manual	
			- Capacidad 17 pasajeros	
Camiones	HYUNDAI HD 65	Camión destinado al transporte de carga pesada	- 3.9 litros	
			- Potencia: 118 hp	
			- Trasmisión manual	
	HYUNDAI HD 72	Camión destinado al transporte de carga pesada	- Capacidad de carga de 3500 kg a 4500 kg según versión	
			- 3.9 litros diesel	
			- Potencia: 128 hp	
	HYUNDAI HD 78	Camión destinado al transporte de carga pesada	- Trasmisión manual	
			- Capacidad de carga de 5000 kg	
			- 3.9 litros diesel	
HYUNDAI HD 78	Camión destinado al transporte de carga pesada	- Potencia: 138 hp		
		- Trasmisión manual		
		- Capacidad de carga de 5225 kg		

Fuente: (AYMESA)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 27: Modelos ensamblados por MARESA

MARESA				
Clase	Modelo	Descripción	Características principales	Seguridad
Camioneta	BT-50	Camioneta con una amplia capacidad de carga	- Cabina simple y doble disponibles	- 2 airbags (algunas versiones)
			- 2.2/ 2.6 litros gasolina	
			- 2.5 litros diesel	
			- Potencia: 138 hp	
			- Trasmisión manual	
		- Capacidad de carga de 1100 a 1300 kg		

Fuente: (MAZDA ECUADOR)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 28: Modelos ensamblados por CIAUTO

CIAUTO				
CLASE	MODELO	Descripción	Características principales	Seguridad
SUVS	HAVAL H5	Suv con amplio espacio y un completo equipo de serie	- 2.4 litros	- 2 airbags
			- Potencia: 134 hp	- Frenos ABS + EBD
			- Trasmisión manual	
			- Capacidad para 5 pasajeros	
Camionetas	WINGLE 5	Camioneta con un buen equipo de serie en relación al precio.	- 2.8 litros diesel - 2.4 litros gasolina	- 2 airbags
			- Potencia: 94 / 134 hp/	- Frenos ABS + EBD
			- Trasmisión manual	
			- Capacidad de carga 800kg a 1.000kg	
Camiones	JAC HFC4DA1-TC Euro II	Camion ligero	- 2.7 litros	
			- Potencia 92 hp	
			- Trasmisión manual	
			- Capacidad de carga 2.500 kg	

Fuente: (AMBACAR), (JAC ECUADOR)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

2.2 Limitaciones para nuevos proyectos de ensamblaje

Las limitaciones existentes para nuevos proyectos de ensamblajes podrían dividirse en:

- Cercanía de ensambladoras de la región.
- Legales.
- Económicas.

Cercanía de ensambladoras de la región

En la región los países que cuenta con ensambladoras son:

Cuadro No 29: Argentina

PAÍS	Ensambladoras
Argentina	FIAT
	CHEVROLET
	HONDA
	IVECO
	MERCEDES-BENZ
	PSA PEUGEOT-CITROEN
	RENAULT
	SCANIA
	TOYOTA
	VOLKSWAGEN

Fuente: (ADEFA , 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 30: México

PAÍS	Ensambladoras
México	CHRYSLER
	FORD
	CHEVROLET
	HONDA
	MAZDA
	NISSAN
	TOYOTA
	VOLKSWAGEN

Fuente: (AMIA , 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 31: Colombia

PAÍS	Ensambladoras
Colombia	MAZDA
	ISUZU
	VOLVO
	CHEVROLET
	RENAULT
	HINO
	VOLKSWAGEN
	CARROCERÍAS NON PLUS ULTRA
	NISSAN
	AGRALE BUSES
	CHRYSLER

Fuente: (ANDI, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 32: Brasil

PAÍS	Ensambladoras
Brasil	AGRALE
	HYUNDAI
	DAF
	FIAT
	FORD
	CHEVROLET
	HONDA
	INTERNATIONAL
	IVECO
	MAHINDRA
	MAN
	MERCEDES-BENZ
	MITSUBISHI
	NISSAN
	PEUGEOT CITROËN (PSA)
	RENAULT
	SCANIA
	TOYOTA
VOLKSWAGEN	
VOLVO	

Fuente: (ANFAVEA , 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 33: Venezuela

PAÍS	Ensambladoras
Venezuela	CHRYSLER
	FORD
	CHEVROLET
	IVECO
	MACK
	MITSUBISHI
	TOYOTA

Fuente: (CAVENEZ , 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En América del Sur y Centroamérica basándonos en datos del 2013 de The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, Cámara Automotriz de Venezuela, el primer país en cuanto a producción de vehículos es Brasil con una producción de 3.740.418, le sigue México con 3.052.395, a continuación esta Argentina con 791.007, le sigue Colombia con 143.047, luego se ubica Venezuela con 71.753 y en el último lugar Ecuador con 68.182.

Como podemos observar, la existencia de ensambladoras de reconocidas marcas a nivel mundial cerca de Ecuador, es un factor a considerar para nuevos proyectos de ensamblaje. Debido a esta cercanía, resulta algo complicado realizar proyectos de inversión con alguna de esas marcas, si a esto le sumamos el costo de la mano de obra que en el Ecuador al ser un país dolarizado aumenta respecto a nuestros vecinos, resulta difícil que la firma dueña de la marca autorice o ceda los derechos de ensamblaje en nuestro país.

De igual manera, la mano de obra capacitada, al igual que la tecnología utilizada por los países mencionados, nos limita en gran medida potencializar este sector.

Por otro lado, un factor favorable para lograr un acuerdo de este tipo, sería nuestra ubicación geográfica, en primer lugar, la fácil comunicación entre las diferentes provincias del País, ayuda a que el tiempo de transporte de productos finales, materias primas, etc, sea corto, reduciendo el tiempo de movilización y de esta manera los costos logísticos. Otro punto de vista interesante sería que los nuevos proyectos de ensamblaje automotriz no deberían limitarse al abastecimiento nacional, deberían considerar como factor estratégico el Puerto de Manta, que como sabemos se encuentra en una ubicación estratégica por la cercanía a Panamá, y a rutas internacionales. Este puerto nos da una ventaja estratégica frente a nuestros vecinos ya que nos encontramos equidistantes a mercados internacionales.

Legales

Requisitos impuestos por el COMEX

Artículo 7.- Las empresas que requieran desarrollar en el país la distribución de nuevas marcas comerciales de vehículos, podrán presentar sus planes de inversión al Comité Ejecutivo del COMEX para su análisis y resolución. Dentro de este análisis se considerará la capacidad económica del peticionario, el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y su no vinculación con empresas que actualmente se dedican a la comercialización de vehículos.

Requisitos para establecer una ensambladora

Según el registro oficial No 777 publicado el miércoles 29 de Agosto del 2012 establece los siguientes requisitos para establecer una ensambladora:

Artículo 5. Requisitos para el registro.- Para obtener el registro como industria ensambladora, los solicitantes sean personas naturales o jurídicas deberán presentar la siguiente información y documentación de soporte:

5.1 Solicitud dirigida a la subsecretaría de industrias, productividad e innovación tecnológica, de conformidad con el anexo I.

5.2 Para personas jurídicas: copia de la escritura de constitución de la empresa y/o reforma de estatutos debidamente certificada, el objeto social del estatuto debe incluir la actividad ensamblaje; y, en el caso de personas naturales el documento de identidad.

5.3 Copia del registro único de contribuyentes, RUC.

5.4 Contrato de autorización o representación de marcas y modelos con las empresas fabricantes o comercializadoras del producto importado, en el que se autoriza la actividad de ensamblaje a partir de conjuntos CKD a la industria ensambladora nacional. En el caso de las comercializadoras, deberán presentar el contrato de distribución con el fabricante de CKD, debidamente apostillado, adicionalmente deberán certificar la naturaleza de CKD no ha sufrido modificación por parte del distribuidor.

En el caso de que la documentación fuese firmada en el exterior, se deberá dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 24 de la ley de modernización del estado, privatizaciones y prestación de servicios públicos por parte de la iniciativa privada.

5.5 En caso de que la persona natural o jurídica ensambladora sea propietaria o licenciataria en Ecuador de marcas, modelos o versiones, deberá presentar la documentación que demuestre este particular, debidamente legalizada por el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual.

5.6 En el caso de las personas jurídicas, el nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil correspondiente o ante la autoridad competente, documento que deberá actualizarse en caso de modificación de forma inmediata.

5.7 Copias legibles de las cédulas de ciudadanía o documento de identidad y papeleta de votación del solicitante, en el caso de las personas jurídicas, del representante legal.

5.8 Estudio de factibilidad del proyecto de ensamblaje, que detalle los modelos, versiones o marcas que se pretenda ensamblar, proponiendo un programa de integración del mismo que deberá ser incremental y tener carácter de declaración juramentada, y aprobada por este Ministerio de conformidad al Anexo II; y cumpliendo al menos con los parámetros contenidos en el Anexo III.

5.9 Compromiso de implementación y certificación de un sistema de gestión de calidad para el proceso de ensamble, en el plazo de doce meses a partir de la fecha de otorgamiento del registro de ensamblador; y,

5.10 Certificado de encontrarse al día con sus obligaciones tributarias aduaneras y la seguridad social.

Artículo 8.- En el caso de que una industria ensambladora requiera ensamblar un nuevo producto, modelo o versión, deberá presentar la solicitud a la subsecretaría de industrias, productividad e innovación tecnológica de conformidad con el Anexo I junto con la documentación establecida en el Artículo 5, numerales 5.5, 5.5, numerales 7, 8 y 9 del Anexo II; y, de ser necesario el 5.6 del presente acuerdo.

La principal limitante que encontramos en el área legal, es el largo trámite que se tiene que realizar. Las exigencias son comprensibles, sin embargo el que intervengan varias organizaciones desfavorece a la rápida gestión e implementación de una inversión de este tipo.

Las principales entidades públicas que intervienen en el proceso de creación de una empresa ensambladora en el país son el COMEX, Ministerio de la Producción y la Subsecretaría de Industrias y Productividad e Innovación Tecnológica. Además, debemos agregar los certificados o diferentes documentos de carácter obligatorio que se deben obtener del SRI, IESS, Municipios, Registro Mercantil, Aduanas, etc.

En el caso de ensambladoras ya existentes, para poder ensamblar un nuevo modelo de vehículo, los trámites a realizar son bastante similares a los que se realizan para establecer una empresa ensambladora, esto genera un desperdicio de recursos económicos y tiempo, cosa que no debería ocurrir al tratarse de una empresa que se encuentra legalmente constituida, operando con normalidad y que anteriormente ya cumplió y realizó la gran mayoría de trámites que exigen las mencionadas entidades.

Como se puede ver en estos artículos para entrar en esta industria es necesario cumplir una serie de requisitos muy específicos para establecer una nueva ensambladora o ensamblar un nuevo modelo, la necesidad implantar estos requisitos radica en la posición del Gobierno Nacional de regular la industria, e incrementar progresivamente la incorporación de componentes nacionales que contribuyan con la sustitución de importaciones.

Además cumplir con estos requisitos conlleva un considerable periodo de tiempo y recursos, lo que se traduce en una considerable suma de dinero.

Limitaciones económicas al 2013

Situación económica de las 4 ensambladoras del país:

Nota: Información tomada de los balances 2013 presentadas a la Superintendencia de Compañías

OMNIBUS

Liquidez

Liquidez corriente	<table> <tr> <td>Activos corrientes</td> <td><u>217.603.407,05</u></td> <td>=</td> <td>1,89</td> </tr> <tr> <td>Pasivos corrientes</td> <td>115.305.283,89</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Activos corrientes	<u>217.603.407,05</u>	=	1,89	Pasivos corrientes	115.305.283,89		
Activos corrientes	<u>217.603.407,05</u>	=	1,89						
Pasivos corrientes	115.305.283,89								
Razón rápida (prueba acida)	<table> <tr> <td>Activos corrientes- Inventarios</td> <td><u>125.219.318,45</u></td> <td>=</td> <td>1,09</td> </tr> <tr> <td>Pasivos corrientes</td> <td>115.305.283,89</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Activos corrientes- Inventarios	<u>125.219.318,45</u>	=	1,09	Pasivos corrientes	115.305.283,89		
Activos corrientes- Inventarios	<u>125.219.318,45</u>	=	1,09						
Pasivos corrientes	115.305.283,89								

Deuda

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}} = \frac{123.465.933,37}{314.215.665,23} = 39,29\%$$

Rentabilidad

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}} = \frac{39.725.186,58}{671.014.577,76} = 5,92\%$$

La situación de Ómnibus es muy buena, puede cumplir con todas sus obligaciones y a corto plazo, y su estructura de capital es ideal ya que solo el 39,29% de sus activos están financiados con pasivos, además presenta un 5,92% de margen de utilidad neta respecto a sus ventas totales.

También se realizó un análisis vertical de las cuentas más importantes de la empresa obteniendo la siguiente información:

- Los inventarios representan un 29% del valor de los Activos Totales.
- El Activo Corriente representa el 69% del total de Activos.
- Dentro de los Activos Corrientes, los inventarios constituyen el 42%.
- Al analizar los inventarios, encontramos que las materias primas representan el 81% del valor total.
- Las cuentas por cobrar constituyen un 6% de los Activos Corrientes.
- En cuanto a los Activos No Corrientes constituyen un 31% del total de Activos.
- El Pasivo Corriente representa el 93% de los Pasivos Totales.

Podemos concluir que gran parte de la producción de la empresa es financiada por capital propio y la parte restante mediante proveedores y créditos a instituciones financieras.

Al revisar la cuenta de Inventarios, se puede también afirmar que gran parte de los mismos son financiados con recursos de terceros, ya que esta cuenta tiene un valor de \$ 92'384.088,60 frente a los \$ 115'305.283,89 de los pasivos corrientes, existiendo una diferencia de \$ 22'921.195,29 entre estas cuentas.

Cuadro No 34: OMNIBUS

Omnibus		
Ventas	671.014.577,76	100,00%
Costo de Ventas	596.452.106,94	88,89%
Gastos Administrativos	12.117.374,49	1,81%
Gastos de Ventas	5.630,34	0,00%
Gastos Financieros	3.041.624,58	0,45%

Fuente: (SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Se realizó un análisis vertical de los principales rubros del estado de resultados frente a las ventas totales de la empresa, obteniendo los resultados expuestos en la tabla anterior, según esa información el Costo de ventas de OMNIBUS representa el 88,89% del total vendido, por su parte los gastos administrativos, financieros y de ventas, juntos no superan el 3%.

Esto nos indica que la mayor parte de sus ingresos sirven para cubrir los costos que se generan al producir los vehículos, entre ellos materias primas, mano de obra directa y sus costos indirectos de fabricación.

AYMESA

Liquidez

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{183.368.503,80}{138.714.436,85} = 1,32$$

$$\begin{aligned} &\text{Razón rápida} \\ &\text{(prueba acida)} = \frac{75.006.361,46}{138.714.436,85} = 0,54 \end{aligned}$$

Deuda

$$\begin{aligned} &\text{Índice de} \\ &\text{endeudamiento} = \frac{138.714.436,85}{208.215.522,72} = 66,62\% \end{aligned}$$

Rentabilidad

$$\begin{array}{l} \text{Margen de} \\ \text{utilidad neta} \end{array} = \frac{-6.992.992,08}{196.123.315,33} = -3,57\%$$

La situación de AYMESA es regular puede cumplir con todas sus obligaciones y a corto plazo, pero depende fuertemente de los inventarios y su estructura de capital están todavía dentro de los márgenes aceptables con 66,62% de sus activos financiados con pasivos, el único ratio que no es favorable es el de margen de utilidad neta, ya que la empresa presenta pérdidas. Pero en este tipo de empresas en donde se invierten grandes cantidades de dinero en nuevos proyectos es normal que algunos años se presenten pérdidas.

Además se realizó un análisis vertical de las cuentas más importantes de la empresa obteniendo la siguiente información:

- Los inventarios representan un 52% del valor de los Activos Totales.
- El Activo Corriente representa el 88% del total de Activos.
- Dentro de los Activos Corrientes, los inventarios constituyen el 59%.
- Al analizar los inventarios, encontramos que las materias primas tienen el mayor valor representando el 73% del valor total.
- Las cuentas por cobrar constituyen un 14% de los Activos Corrientes.
- En cuanto a los Activos No Corrientes constituyen un 12% del total de Activos.
- El Pasivo Corriente representa el 100% de los Pasivos totales.

Como observación adicional, podemos concluir que toda la producción de la empresa es financiada mediante proveedores y créditos a instituciones financieras. Se puede también afirmar que sus inventarios son financiados con recursos de terceros a corto plazo, ya que esta cuenta tiene un valor de \$ 108'362.142,34 frente a los \$ 138'714.436,85 de los pasivos corrientes, existiendo una diferencia de \$ 30'352.294,51 entre estas cuentas.

Esos 30 millones pueden encontrarse distribuidos entre las diferentes cuentas que conforman los Activos Corrientes o los inventarios restantes.

Cuadro No 35: AYMESA

Aymesa		
Ventas	196.123.315,33	100%
Costo de Ventas	183.556.352,07	93,59%
Gastos Administrativos	10.272.982,41	5,24%
Gastos de Ventas	-	-
Gastos Financieros	9.286.972,93	4,74%

Fuente: (SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En el análisis vertical de los principales rubros del estado de resultados frente a las ventas totales de la empresa, se obtuvieron los expuestos en la tabla anterior, según esa información el Costo de ventas de AYMESA representa el 93,59% del total vendido, por su parte los gastos administrativos representan un 5,24%, por otro lado los gastos financieros se encuentran en un 4,74%.

La mayor parte de sus ingresos sirven para cubrir los costos que se generan al producir los vehículos, entre ellos materias primas, mano de obra directa y sus costos indirectos de fabricación.

MARESA

Liquidez

Liquidez

corriente

$$= \frac{132.008.730,09}{99.757.967,45} = 1,32$$

Razón rápida (

prueba acida)

$$= \frac{59.159.716,08}{99.757.967,45} = 0,59$$

Deuda

$$\begin{array}{l} \text{Índice de} \\ \text{endeudamiento} \end{array} = \frac{104.600.791,34}{148.400.138,86} = 70,49\%$$

Rentabilidad

$$\begin{array}{l} \text{Margen de} \\ \text{utilidad neta} \end{array} = \frac{6.466.495,37}{203.260.209,17} = 3,18\%$$

La situación de MARESA es buena, ya que puede cumplir con todas sus obligaciones y a corto plazo, aunque al igual que AYMESA depende de sus inventarios, su estructura de capital se encuentra dentro de los parámetros aceptables, el 70,49% de sus activos están financiados con pasivos, además presenta utilidades con 3,18% de margen de utilidad neta.

Se realizó un análisis vertical de las cuentas más importantes de la empresa obteniendo la siguiente información:

- Los inventarios representan un 49% del valor de los Activos Totales.
- El Activo Corriente representa el 89% del total de Activos.
- Dentro de los Activos Corrientes, los inventarios constituyen el 55%.
- Al analizar los inventarios, encontramos que las materias primas tienen un el 7,23% del valor total.
- Las cuentas por cobrar constituyen un 27% de los Activos Corrientes.
- En cuanto a los Activos No Corrientes constituyen un 11% del total de Activos.
- El Pasivo Corriente representa el 95% de los Pasivos Totales.

Podemos concluir que toda la producción de la empresa es financiada mediante proveedores y créditos a instituciones financieras. Se puede también afirmar que prácticamente la totalidad de sus inventarios, son financiados con recursos de terceros, ya que esta cuenta tiene un valor de \$ 72.849.014,01 frente a los \$ 99.757.967,45 de los pasivos corrientes, existiendo una diferencia de \$ 26.908.953,44 entre estas cuentas.

También es necesario destacar que es la única empresa que posee un valor porcentual inferior al 10% en los inventarios de materias primas.

Cuadro No 36: MARESA

Maresa		
Ventas	203.260.209,17	100%
Costo de Ventas	166.900.776,31	82,11%
Gastos Administrativos	10.342.314,74	5,09%
Gastos de Ventas	5.073.178,28	2,50%
Gastos Financieros	11.805.753,66	5,81%

Fuente: (SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Se realizó un análisis vertical de los principales rubros del estado de resultados frente a las ventas totales de la empresa, obteniendo los resultados expuestos en la tabla anterior, según esa información el Costo de ventas de MARESA representa el 82,11% del total vendido, por su parte los gastos administrativos representan un 5,09%, los gastos de ventas son un 2,50% y los financieros se encuentran en un 5,81%.

Esto nos indica que la mayor parte de sus ingresos sirven para cubrir los costos que se generan al producir los vehículos, entre ellos materias primas, mano de obra directa y sus costos indirectos de fabricación.

CIAUTO

Liquidez

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{10.169.379,91}{9.974.282,39} = 1,02$$

$$\text{Razón rápida (prueba acida)} = \frac{1.547.348,42}{9.974.282,39} = 0,16$$

Deuda

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{12.792.722,14}{15.732.035,44} = 81,32\%$$

Rentabilidad

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{1.439.313,30}{8.873.368,63} = 16,22\%$$

La situación de CIAUTO es regular, ya que puede cumplir con todas sus obligaciones y a corto plazo pero dependiendo fuertemente de los inventarios, y su estructura de capital no se encuentra dentro de los parámetros aceptables, el 81,32% de activos están financiados con pasivos, un punto positivo dentro de su estructura es que presenta utilidades con 16,22% de margen de utilidad neta.

En el análisis vertical de las cuentas más importantes de la empresa se obtuvo la siguiente información:

- Los inventarios representan un 55% del valor de los Activos Totales.
- El Activo Corriente representa el 65% del total de Activos.
- Dentro de los Activos Corrientes, los inventarios constituyen el 85%.
- Al analizar los inventarios, encontramos que las materias primas tienen el mayor valor representando el 67% del valor total.
- Las cuentas por cobrar constituyen un 0% de los Activos Corrientes.
- En cuanto a los Activos No Corrientes constituyen un 35% del total de Activos.
- El Pasivo Corriente representa el 78% de los Pasivos totales.

Podemos concluir que toda la producción de la empresa es financiada mediante proveedores y créditos a instituciones financieras. Gran parte de sus inventarios son financiados con recursos de terceros, ya que esta cuenta tiene un valor de \$ 8'622.031,49 frente a los \$ 9'974.282,39 de los pasivos corrientes, existiendo una diferencia de \$ 1'352.250,90 entre estas cuentas.

La última ensambladora en instalarse en Ecuador fue CIAUTO la cual según la página del Instituto de promociones de promoción de exportaciones e inversiones <http://www.proecuador.gob.ec/> la inversión realizada fue de 25 millones de dólares para ensamblar el SUV Haval H5 y la camioneta Wingle.

Cuadro No 37: CIAUTO

Ciauto		
Ventas	8.873.368,63	100%
Costo de Ventas	6.869.189,36	77,41%
Gastos Administrativos	-	-
Gastos de Ventas	115.801,46	1,31%
Gastos Financieros	196.752,39	2,22%

Fuente: (SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En el análisis vertical de los principales rubros del estado de resultados frente a las ventas totales de la empresa, se generaron los resultados expuestos en la tabla anterior, según esa información el Costo de ventas de CIAUTO representa el 77,41% del total vendido, los gastos de ventas son un 1,31% y los financieros se encuentran en un 2,22%.

Al igual que el resto de ensambladoras, los gastos más considerables son el costo de producción de los vehículos, sin embargo CIAUTO es la única ensambladora que no cuenta con gastos administrativos o con un valor de cero dentro de su estado de resultados.

Cuadro No 38: Promedio de Ratios de la Industria

Ratios	OMNIBUS	AYMESA	MARESA	CIAUTO	PROMEDIO INDUSTRIA
Liquidez					
Liquidez corriente	1,89	1,32	1,32	1,02	1,39
Razón rápida (prueba acida)	1,09	0,54	0,59	0,16	0,59
Deuda					
Índice de endeudamiento	39,29%	66,62%	70,49%	81,32%	64,43%
Rentabilidad					
Margen de utilidad neta	5,92%	-3,57%	3,18%	16,22%	5,44%

Fuente: (SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

En el cuadro No 38 se puede observar que en cuenta a liquidez corriente a mejor posicionada es la Empresa OMNIBUS, le sigue AYMESA y MARESA, y al último se ubica CIAUTO, pero en general todas se encuentra por encima de 1 lo que les faculta a poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tomando en cuenta los inventarios.

Sin tomar en cuenta los inventarios con el ratio de razón rápida solo Ómnibus puede cumplir sus obligaciones, el resto depende fuertemente de los inventarios, ubicándose en el último lugar CIAUTO con 0,16, cuando el promedio de la industria es 0,59.

En cuanto al índice de endeudamiento OMNIBUS y AYMESA se encuentran bien, Mientras que MARESA se encuentra en el límite de lo que es aceptable financiando sus activos con 70,49% de deuda, mientras que CIAUTO si tiene problemas en su estructura al financiar el 81,32% de sus activos totales con pasivos.

En lo que respecta al margen de utilidad el promedio de la industria es de 5,44% dado el volumen de ventas que manejan representa un valor significativo en términos monetarios. Aquí encontramos una situación contradictoria la empresa que está más endeudada CIAUTO es la que tiene mayor utilidad en relación a sus ventas con un 16,22%, mientras que la empresa que mejor se encuentra en líneas Generales OMNIBUS tiene un 5,92%, le sigue MARESA con un 3,18%, y por último AYMESA presenta unas pérdidas de -3,57%.

Cuadro No 39: Relaciones Porcentuales Balances

Relaciones Porcentuales Balances					
	OMNIBUS	CIAUTO	AYMESA	MARESA	PROMEDIO
Inventarios frente Activos					
Totales	29%	55%	52%	44%	45%
AC frente AT	69%	65%	88%	89%	78%
Inventarios Frente AC	42%	85%	59%	55%	60%
MP frente Inventarios	81%	67%	73%	7%	57%
CxC frente AC	6%	0%	14%	28%	12%
A No Corriente frente AT	31%	35%	12%	11%	22%
PC frente PT	93%	78%	100%	95%	92%
PT frente AT	39%	81%	67%	70%	64%

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Por otro lado, al revisar los balances de cada una de las empresas y realizar un análisis vertical de los mismos, obtuvimos los promedios presentados en la tabla anterior, y las conclusiones son las siguientes:

- En general, el subsector posee una estructura similar en el manejo de sus inventarios, teniendo una representación promedio del 56% de sus activos totales. Al desglosar los inventarios, en su gran mayoría las materias primas poseían el valor más alto, obteniendo un promedio del 60% frente al valor total en esta cuenta.
- El activo Corriente por su parte, representa el 78% de sus activos totales, dándonos a entender que la inversión realizada en activos fijos no es tan elevada, y apoyando al punto anterior del alto rubro invertido en sus inventarios.
- Al desglosar las subcuentas de inventarios, concluimos que las Materias primas representan el 57% del total en sus inventarios, distribuyéndose el 43% restante en productos en proceso, terminados, y vehículos en concesionarios.
- Al analizar las cuentas por cobrar, observamos que la representación frente a sus activos corrientes es del 12%, indicándonos que la gran mayoría de sus ventas son al contado, o con un periodo de cobro relativamente corto.
- El activo no corriente representa el 22% de los activos totales, esto nos indica que la mayoría de las inversiones que realizan las ensambladoras están enfocadas en la principal cuenta de los activos corrientes que es Inventarios. La inversión en activos fijos es relativamente baja si la comparamos frente al rubro mencionado.
- Al analizar los pasivos corrientes, podemos afirmar que representan el 92% de los pasivos totales, esto nos indica que el financiamiento ocupado en su gran mayoría por no decir en su totalidad, se lo realiza mediante deudas a corto plazo.
- Los pasivos totales Frente a los Activos totales tienen una representatividad del 64%, confirmando de esta manera la estructura de financiamiento que se mencionó al analizar los índices financieros del cuadro anterior.

Análisis de la composición de los gastos

Cuadro No 40: Distribución de los gastos por ensambladora

	OMNIBUS		AYMESA		MARESA		CIAUTO		Promedio Industria
Total Gastos	15.480.120,35		19.559.955,34		27.873.527,00		312.553,85		
Gastos corriente	12.123.004,83	78,31%	10.272.982,41	52,52%	15.415.493,02	55,31%	115.801,46	37,05%	55,80%
Gastos financieros	3.041.624,58	19,65%	9.286.972,93	47,48%	11.805.753,66	42,35%	196.752,39	62,95%	43,11%
Otros gastos	315.490,94	2,04%	0	0,00%	652.280,32	2,34%	0	0,00%	1,09%

Fuente: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

OMNIBUS

La empresa supera el promedio de la industria en términos porcentuales en cuanto a gastos corrientes esto, se debe a que es la empresa más grande del sector y por lo tanto este tipo de gastos se incrementa, mientras que los gastos financieros se encuentran por debajo del promedio de la industria debido a que la empresa no maneja el mismo nivel de endeudamiento que las otras empresas, y los otros gastos superan el promedio de la industria.

AYMESA

La empresa se encuentra ligeramente por debajo del promedio de la industria en términos porcentuales en cuanto a gastos corrientes, mientras que los gastos financieros se encuentran por encima del promedio de la industria debido a que la empresa maneja un considerable nivel de endeudamiento.

MARESA

La empresa se encuentra prácticamente en el promedio de la industria en términos porcentuales en cuanto a gastos corrientes, mientras que los gastos financieros se encuentran ligeramente por debajo del promedio de la industria, manteniendo igualmente al resto de la industria un considerable endeudamiento, además los otros gastos superan el promedio de la industria.

CIAUTO

La empresa se encuentra por debajo del el promedio de la industria en términos porcentuales en cuanto a gastos corrientes, mientras que los gastos financieros se encuentran muy por encima del promedio de la industria debido a que la empresa maneja el mayor nivel de endeudamiento de la industria.

Como al análisis económico, podemos decir que si bien es cierto, las inversiones para montar una ensambladora de vehículos es elevada, es de poco riesgo, debido a que la gran mayoría se destina a las cuentas de activo corrientes, minimizando de esta manera el riesgo de la inversión, ya que, en caso de una liquidación por alguna calamidad, son productos que se pueden vender y recuperar su valor, de igual manera las inversiones en Activos Fijos ayudarían en un caso como este.

También debemos considerar que al financiar la empresa mediante deuda a corto plazo, y debido a que la mayoría se destina a inventarios, estas deudas tienen un costo de capital menos que al financiarlas a largo plazo. Es decir, resulta saludable para las ensambladoras tener este tipo de estructura, debido principalmente a que la mayoría de las ventas se realizan al contado y sus cuentas por cobrar son muy bajas, esto ayuda a que con los ingresos generados por sus operaciones diarias se pueda cubrir las deudas adquiridas, reduciendo considerablemente el costo del capital, y permitiendo que las utilidades y patrimonio de la empresa sea utilizado para futuras inversiones en Activos fijos, nuevas líneas de producción etc.

Conclusiones

- El Ecuador todavía no alcanza su producción máxima de vehículos, por lo que las empresas actuales o nuevas aún tienen espacio para crecer, esto se demuestra en las cifras alcanzadas en el año 2012 donde se alcanzó una producción de 81.398 unidades, mientras que en el 2013 se ensamblaron 68.182 vehículos.
- Todos los vehículos que se producen en el país tienen transmisión manual, mostrando claramente que aún no se sigue la corriente mundial de utilizar transmisión automática
- Es importante resaltar, que a partir del año 2009 se dejó de producir el segmento de buses, cosa que en los años anteriores si se realizaba.
- Si bien el aspecto legal conlleva muchos trámites complicados para establecer un ensambladora nueva en el país, no constituyen un impedimento, ya que no está prohibido el ingreso de nuevas empresas de ensamblaje; por el contrario se busca incentivar las nuevas inversiones.
- El país tiene capacidad para atraer marcas no convencionales, como en el caso de CIAUTO que ensambla la marca china Great Wall.

CAPÍTULO 3: LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE TIENE EL SUBSECTOR

Introducción

En este capítulo se abordará los incentivos que son aplicables para las ensambladoras actuales así como para las nuevas inversiones en este subsector, utilizando como fuente de información la guía del inversionista 2014 elaborada por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones perteneciente al PRO ECUADOR, el “Código de la Producción” y el Registro Oficial No 777 que regula ciertos aspectos fundamentales de los nuevos proyectos de ensamblaje.

Además se analizará el crecimiento proyectado de las 3 principales ensambladoras del país, aplicando el método de regresión lineal para proyectar las ventas del 2014. En otro punto en el capítulo se analizará la forma en que los estímulos afectan al crecimiento del subsector, debido a la vulnerabilidad del sector a nuevas leyes especialmente en cuanto a las restricciones de unidades y kits de ensamblaje, que consisten en diferentes piezas que forman una parte del auto.

Con los precedentes ya analizados, nos tomaremos este capítulo final para estudiar y analizar los incentivos que el Gobierno Nacional otorga a este subsector con el fin de mejorar su competitividad y cerrar la brecha existente entre los productos importados y la producción nacional, buscando de esta manera un equilibrio en la balanza comercial.

Es de gran importancia realizar este análisis debido a que mediante el estudio de las normativas vigentes para el subsector se podrá estudiar la efectividad que poseen los incentivos para potenciar la competitividad de las empresas que se desenvuelven en el subsector. Además sabremos con certeza si estos beneficios se ven reflejados en la parte financiera, constituyendo un factor relevante al momento de realizar nuevas inversiones o proyectos de expansión.

3.1 Análisis de las empresas del subsector que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento

Como vimos en los capítulos anteriores, en Ecuador existen cuatro empresas dedicadas al ensamblaje de automóviles, por lo cual consideramos importante realizar un breve análisis de las perspectivas de crecimiento que poseen para el presente año,

en base a su información histórica que se encuentra disponible en las publicaciones realizadas por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), además de los informes financieros presentados por las mismas y publicados en la página de la Superintendencia de Compañías.

Utilizaremos dos métodos para este análisis, primero mediante una regresión lineal, y luego el método de crecimiento promedio, esto con el fin de verificar si existe una diferencia considerable entre un método y el otro.

OMNIBUS

Ensambla vehículos Chevrolet y es la empresa que posee la mayor capacidad de producción en el país, según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador en el año 2013 la empresa produjo 44.494 unidades y posee excelentes perspectivas de crecimiento, sin embargo, no es posible explotar todo su potencial debido principalmente a la restricción de importaciones a los Kits de ensamblaje, materia prima imprescindible para la producción de vehículos.

La producción de la empresa ha tenido un crecimiento promedio en los últimos 7 años de 1,96%, el promedio presentado tiene ese valor bajo, debido a los constantes cambios que se han realizado en las normativas del país, principalmente en el tema de la restricción de importaciones y el establecimiento de cupos de importación para los tan necesarios Kits de ensamblaje.

Todo esto ha generado que la producción sea muy cambiante, como el principal factor de crecimiento para analizar es la variación en la cantidad de unidades producidas, se logró obtener en su mejor año un crecimiento porcentual de 26,16% y una reducción de -15,98% en su año más bajo. Mediante el método de regresión lineal se estima que para el 2014 la producción aumentará a 50.526, sin embargo utilizando el método del crecimiento promedio se puede observar que las perspectivas de la producción serán de 45.364.

Si tomamos en consideración las condiciones de mercado es más probable es que las ventas reales estén más cercanas de las pronosticadas por el método de crecimiento promedio debido principalmente a las restricción de importaciones que actualmente se encuentra en vigencia al igual de los cupos establecidos en el art. 65 del Comex, limitando el crecimiento que se puede obtener en condiciones normales.

Cuadro No 41: OMNIBUS

Año	Producción anual	% crecimiento
2007	44.377	
2008	55.988	26,16%
2009	42.149	-24,72%
2010	54.165	28,51%
2011	53.705	-0,85%
2012	52.959	-1,39%
2013	44.494	-15,98%
	Promedio	1,96%

	Regresión Lineal	Promedio
2014	50.526,12	45.364,05

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

AYMESA

Es la ensambladora de los vehículos de las marcas KIA y HYUNDAI, siendo la segunda empresa más grande que opera en el país debido a su volumen de producción que llegó a un total de 15.368 unidades según datos oficiales de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. Al igual que OMNIBUS, posee buenas perspectivas de crecimiento, y le afectan los mismos factores antes mencionados, cabe resaltar además, de que AYMESA ensambla vehículos livianos y pesados en ambas marcas, atendiendo un segmento en el que OMNIBUS no tiene participación.

Su pronóstico de producción nos muestra un promedio sumamente alto en los últimos 7 años con un valor de 18,10%, sin embargo este valor no refleja la realidad, debido a que algunos años atrás la ensambladora paralizó su producción. Cuando retomaron sus actividades normales, la producción de la empresa se disparó generando un crecimiento de casi un 100%.

El crecimiento porcentual record de la empresa es de 99,06% debido a las razones antes mencionadas y luego a caer en un -17,43% en su etapa más baja, de igual manera el tema de la restricción y asignación de cupos a los kits de ensamblajes, afectaron a que se den estas reducciones muy considerables. Mediante el método de regresión lineal la producción aumentará a 19.513 unidades para el presente año, por otra parte si utilizamos el método del crecimiento promedio obtenemos como resultado un valor de 18.150 unidades producidas.

Al desempeñarse dentro del mismo sector de OMNIBUS, tomamos en cuenta los mismos factores de mercado, sobre todo los relacionados con las importaciones de Kits de ensamblaje, por lo cual consideramos que el método de crecimiento promedio se ajusta mejor y nos ofrece una tendencia más realista del crecimiento que podemos esperar con AYMESA.

Cuadro No 42: AYMESA

Año	Producción anual	% crecimiento
2007	7.597	
2008	6.432	-15,34%
2009	6.577	2,25%
2010	13.092	99,06%
2011	13.909	6,24%
2012	18.613	33,82%
2013	15.368	-17,43%
	Promedio	18,10%

	Regresión Lineal	Promedio
2014	19.513,3	18.149,68

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

MARESA

La empresa MARESA que ensambla únicamente un modelo la camioneta BT- 50 de la marca MAZDA posicionándose como la tercera empresa en cuanto ensamblaje de unidades en el país 7.474 según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, la empresa tiene posibilidades de crecimiento muy limitadas en cuanto a su capacidad de producción debido a la desventaja de ensamblar un solo modelo que se va quedando desactualizado en cuanto a tecnología, al igual que a las otras ensambladoras le afectan las restricción de importaciones y la limitación de cupos ya que están rigen también para los kits de ensamblaje.

En lo que respecta al pronóstico de producción de la empresa ha tenido un crecimiento promedio en los últimos 7 años de 2,80%, este promedio tiene su justificación debido a la variabilidad el crecimiento de la empresa creciendo considerablemente unos años y decreciendo en otros, al igual que las otras ensambladoras debido a la vulnerabilidad del sector a la restricción de importaciones y establecimiento de cupos, llegando en su mejor año en cuanto a crecimiento porcentual a alcanzar 20,88% y en su peor año a decrecer en -23,94%.

Utilizando el método de regresión lineal se considera que para el 2014 la producción aumentara a 8.744 y utilizando el método del crecimiento promedio se obtuvo que la producción será de 7.684. De igual manera que OMNIBUS y AYMESA debido a las condiciones de mercado lo más posible es que las ventas reales estén más cerca de las pronosticadas por el método de crecimiento promedio debido principalmente a las restricción de importaciones y de cupos que sigue vigente establecida en el art. 65 del COMEX, por lo que no se espera un gran crecimiento.

Cuadro No 43: MARESA

Año	Producción anual	% crecimiento
2007	7.316	
2008	8.790	20,15%
2009	6.835	-22,24%
2010	8.995	31,60%
2011	8.129	-9,63%
2012	9.826	20,88%
2013	7.474	-23,94%
	Promedio	2,80%

	Regresión Lineal	Promedio
2014	8.743,52	7.683,52

Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Impedimentos para el crecimiento de las ensambladoras

Limitaciones en el cupo de los kits de ensamblaje CKD

Mediante la resolución Número 65 del COMEX se estableció cupos para las ensambladoras para los CKD, lo que limita el número de unidades que pueden ensamblar ya que hay piezas que necesariamente se tienen que importar y no se pueden fabricar en el país debido a su complejidad y los costos que implicaría, como los motores, cajas de cambios, transmisiones y otras piezas complejas.

Estas limitaciones impiden a las ensambladoras del país fabricar todas las unidades que su capacidad les permite, por lo tanto por un lado se incentiva la producción nacional, pero por otro se la limita ya que siempre van a existir piezas que se necesiten importar debido a su complejidad técnica.

Impuesto ICE e IVA

El impuesto al valor agregado IVA con un tarifa de 12% sobre el precio de venta y el ICE que también se calcula sobre el precio de venta sin considerar el IVA, con tarifa variable en función del valor del y tipo de vehículo encarecen el precio de los vehículos para el público.

Reducción de Exportaciones

Las importaciones han disminuido según el Anuario 2013 de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador debido a “El proceso de apertura comercial de la Economía colombiana, materializado a través de la suscripción de Tratados de Libre Comercio con México y Corea. La exportación de vehículos al mercado Venezolano registró también una caída en comparación con el año anterior. Las demoras en los procesos de pago a los exportadores a través de la Comisión de Administración de Divisas afectaron las exportaciones de vehículos ecuatorianos a Venezuela.”

3.2 Análisis de cómo los estímulos gubernamentales afectan al crecimiento del subsector

Tradicionalmente el gobierno de cualquier país responde a fallas de mercado o intentan estimular la interacción dentro y entre sectores, y es una de las principales funciones que poseen, el estimular el crecimiento de la economía, generación de empleo etc. De igual manera, las políticas públicas cumplen un rol fundamental al atender a sectores de poco desarrollo o mal atendidos, en el caso de Ecuador, son un claro ejemplo las políticas sociales que se han venido implementando en los últimos años.

Sin embargo, uno de los temas menos tratados o que por lo menos no se ha dado la difusión que merece es respecto al desarrollo industrial, en este caso específico que analizaremos, en el sector automotriz o del subsector de ensambladoras, creemos de que es de gran importancia difundir esta información que se relaciona directamente con el tan mencionado cambio de la matriz productiva, principalmente porque las inversiones son muy grandes, y las consecuencias sociales muy significativas.

El Gobierno mediante sus diferentes políticas es un actor crucial para la creación de climas favorables de inversión para atraer activos de conocimiento y actividad comercial innovadora, especialmente en el campo de la tecnología.

Dentro de la agenda productiva publicada por el gobierno nacional, considera que el subsector de ensambladoras automotrices, es un sector estratégico para el cambio de la matriz productiva, por lo cual son acreedores a una serie de estímulos gubernamentales con el fin de incrementar la producción nacional, reducir el volumen de importación de vehículos, e incrementar la integración de componentes nacionales en la larga lista de implementos que necesita un vehículo para su funcionamiento.

CIAUTO

Para comprender el alcance de los estímulos es necesario ponerlo en términos económicos, de acuerdo al balance 2013 de CIAUTO, la empresa pago solo 1.106,42 de impuesto a la renta de lo contrario hubiera pagado 360.104,93, consiguiendo un ahorro importante de 358.998,51.

Cuadro No 44: CIAUTO

CIAUTO			
		Con estímulos 0% IR	Sin estímulos considerando una tarifa de 25% de IR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1.440.419,72	1.440.419,72
IMPUESTO A LA RENTA		1.106,42	360.104,93
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES		1.439.313,30	1.080.314,79
	Ahorro de	358.998,51	

Fuente: (Superentendía de Compañías 2013),

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

AYMESA

El ahorro de la empresa AYMESA no se puede cuantificar ya que por el ejercicio del 2013 tuvo pérdidas por -6.992.992,08.

OMNIBUS

De acuerdo al balance 2013 de OMNIBUS, la empresa pago 11.383.131,52 de impuesto a la renta de lo contrario hubiera pagado si se siguiese con el impuesto a la renta en 25%, pagaría 12.620.027,16 consiguiendo un ahorro importante de 1.236.895,64.

Cuadro No 45: OMNIBUS

OMNIBUS				
		Con estímulos (IR 22%)		Sin estímulos considerando una tarifa de 25% de IR
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		50.480.108,62		50.480.108,62
IMPUESTO A LA RENTA		11.383.131,52		12.620.027,16
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES		39.096.977,10		37.860.081,47
	Ahorro de	1.236.895,64		

Fuente: (Superentendía de Compañías 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

MARESA

De acuerdo al balance 2013 de MARESA, la empresa pago 2.372.165,26 de impuesto a la renta, la empresa debió tener algún problema con el SRI, porque el impuesto a la renta con la tarifa de 22% sería de 1.986.407,12, por lo que se hubiese ahorrado 385.758,14.

Cuadro No 46: MARESA

MARESA				
		Lo que pago en 2013		Con estímulos considerando una tarifa de 22%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		9.029.123,26		9.029.123,26
IMPUESTO A LA RENTA		2.372.165,26		1.986.407,12
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES		6.656.958,00		7.042.716,14
	Ahorro	-385.758,14		

Fuente: (Superintendencia de Compañías 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDES)

Tienen los siguientes incentivos:

- Reducción adicional de 5 puntos porcentuales del Impuesto a la Renta, a los administradores y operadores de las ZEDES, con el carácter de permanente (17%). Si son en sector preferente y es inversión nueva aplica tarifa 0% de Impuesto a la Renta por 5 años (fuera zona urbana de Quito y Guayaquil).
- Las importaciones de bienes tendrán tarifa 0% de IVA.
- Los bienes extranjeros gozarán de la suspensión del pago de aranceles mientras permanezcan en dicho territorio.
- Los administradores y operadores tendrán crédito tributario del IVA pagado en sus compras locales, de servicios, insumos y materias primas para sus procesos productivos.
- Exoneración del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en el pago de importaciones y para los pagos al exterior por financiamiento externo

Dentro de estos incentivos los principales que les atraerían a las nuevas ensambladoras, son las importaciones con tarifa 0% de IVA, complementando con el otro incentivo que exonera de aranceles a los bienes extranjeros mientras permanezcan en dicho territorio, ya que podrían traer maquinarias con un costo muy bajo, además otro incentivo que les interesaría mucho es el la Exoneración del ISD en el pago de importaciones y para los pagos al exterior por financiamiento externo ya que en este impuesto se paga millones de dólares como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro No 47: Impuesto a la salida de divisas 2013

Impuesto a la salida de divisas 2013	
EMPRESA	CANTIDAD
OMMIBUS	\$ 17.997.299,57
AYMESA	\$ 3.330.850,22
MARESA	\$ 5.652.283,64
CIAUTO	\$ 202.866,51

Fuente: (Superentendía de Compañías 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 48: Resumen Incentivos Ensambladoras

OMNIBUS	AYMESA	MARESA	CIAUTO	NUEVA ENSAMBLADORA
				Exoneración total del pago del impuesto mínimo y del pago del Impuesto a la Renta por los cinco primeros años
				Reducción de tres puntos del Impuesto a la Renta del 1% anual.
				Exoneración del Impuesto a la Salida de las Divisas para financiamiento externo de más de un año plazo y con tasas menores a la tasa máxima aprobada por el BCE.
				Exoneración en el cálculo del impuesto mínimo de: los gastos incrementales por nuevo empleo o mejoras salariales, adquisición de nuevos activos para mejoras de productividad y tecnología, producción más limpia y de todos los incentivos de este Código.
				Reducción del 10% del Impuesto a la Renta para la reinversión de la utilidad en activos productivos de innovación y tecnología.
				Democratización para la transformación productiva: Las Compañías que decidan abrir su capital y vender acciones a sus trabajadores, tendrán los siguientes beneficios: Diferir el pago del Impuesto a la Renta y su anticipo, por 5 años. En caso de optar por un crédito para el financiamiento para la compra de acciones, los intereses estarán exentos del Impuesto a la Renta.
				Para la producción más verde: Para el cálculo del Impuesto a la Renta, se considerará una deducción adicional del 100% del gasto en compra de maquinaria y equipos para producción más limpia y para la implementación de sistemas de energías renovables (solar, eólica o similar), o a la mitigación del impacto ambiental.
				<p style="text-align: center;">Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDES)</p> <p>Tienen los siguientes incentivos:</p> <p style="text-align: center;">Reducción adicional de 5 puntos porcentuales del Impuesto a la Renta, a los administradores y operadores de las ZEDES, con el carácter de permanente (17%). Si son en sector preferente y es inversión nueva aplica tarifa 0% de Impuesto a la Renta por 5 años (fuera zona urbana de Quito y Guayaquil).</p> <p>Las importaciones de bienes tendrán tarifa 0% de IVA.</p> <p style="text-align: center;">Los bienes extranjeros gozarán de la suspensión del pago de aranceles mientras permanezcan en dicho territorio.</p> <p style="text-align: center;">Los administradores y operadores tendrán crédito tributario del IVA pagado en sus compras locales, de servicios, insumos y materias primas para sus procesos productivos.</p> <p style="text-align: center;">Exoneración del ISD en el pago de importaciones y para los pagos al exterior por financiamiento externo.</p>

Fuente: (PRO ECUADOR, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Estos incentivos han sido de mucha ayuda a las ensambladoras, pero basándonos en su situación económica, creemos que es necesario mejorar los incentivos enfocándolas en facilitar la incorporación de partes nacionales, además se debe mejorar la gestión de las restricciones de los kits de ensamblaje ya que por el momento resulta poco viable fabricar ese tipo de componentes en el país, debido principalmente a la complejidad técnica y la tecnología de punta que requieren para su elaboración; debemos considerar que países más industrializados que el nuestro, no posee la capacidad de fabricar los indispensables CKD.

Además también debería otorgárseles incentivos en cuanto al ISD, ya que siempre van necesitan enviar dinero del país para financiar las piezas que vienen del extranjero, al menos en los primeros años de operación se les debería dar facilidades el pago de este impuesto.

Conclusiones

- Los esfuerzos por parte del Gobierno Nacional por incrementar la capacidad productiva de las empresas que se desarrollan en el subsector de ensambladoras son muy interesantes y atractivos, ofrecen una gran variedad de descuentos sobre todo en el área tributaria, lo cual significa un ahorro de millones de dólares en impuestos, tal y como lo vimos en los ejemplos expuestos.
- Los incentivos presentados, son los que consideramos que aplican al subsector. A pesar de que la reducción en el área tributaria, beneficios por mejoras tecnológicas etc., resultan atractivos, se ven trabados por una gran cantidad de restricciones a las importaciones. Es decir por un lado, el Gobierno pretende incrementar la producción mediante estos incentivos, y por el otro limita a las ensambladoras su capacidad productiva al imponer un límite de cupos o cantidades a los kits de ensamblaje, necesarios para poder fabricar o en este caso ensamblar los productos.
- Si bien es cierto la integración de mayor componente nacional a los vehículos es sano y fomenta al desarrollo de sectores relacionados con el automotriz, por el momento es poco aplicable y en algunos casos una exageración por parte del Gobierno al querer imponer tales medidas, debido a que no existen

empresas capaces de generar los componentes necesarios, principalmente relacionados con el área electrónica, y las pocas empresas capaces de generar estos componentes no poseen la capacidad de abastecimiento para el Mercado Nacional. Consideramos que no se debería restringir las importaciones de los kits de ensamblaje como se lo está realizando, por el contrario, debería darse una mayor apertura para explotar la capacidad productiva de las ensambladoras, e incentivar a los proveedores nacionales a incrementar su capacidad productiva, realizado este cambio se podrá ir realizando la integración de componentes nacionales en base a su capacidad de abastecimiento, asegurando que la disponibilidad de materias primas o componentes no sea limitada.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La producción nacional de vehículos está concentrada en la empresa OMNIBUS que posee el 65,26% de la producción nacional, le sigue AYMESA con un 22,54%, a continuación se encuentra MARESA con un 10,96% y por último la nueva ensambladora CIAUTO con un 1,24%, sin embargo la ventas nacionales siempre han sido dominadas por vehículos importados de marcas como TOYOTA, FORD, NISSAN y MAZDA, a pesar de las diferentes restricciones a las importaciones que se han implantado. El segmento preferido en el país es el de automóviles que abarca un 41,39% del mercado, y la empresa OMNIBUS es el líder de mercado en este segmento.

- La producción nacional ha decaído debido a:
 1. Las exportaciones realizadas descienden de una forma alarmante, debido a factores como la suscripción de Tratados de Libre Comercio con México y Corea por parte de Colombia. La exportación de vehículos al mercado Venezolano también disminuyó debido a factores políticos e incumplimiento de pagos.
 2. Incapacidad de adaptarse a la restricción de importaciones.

- Las limitaciones en los cupos de importaciones para los CKD, cambios en los aranceles, ICE e ISD han causado :
 1. Dificultad en adaptarse a los nuevos requisitos mínimos para la fabricación de vehículos debido principalmente a las exigencias en la integración de componentes con tecnología más avanzada. La causa de este problema es que al no tener proveedores locales, se pagaría altos aranceles para importar estas piezas, perdiendo competitividad frente a los vehículos importados que en algunos casos incluyen estos elementos de fábrica.
 2. Ambiente de incertidumbre y poca seguridad para los inversionistas potenciales, principalmente de capitales extranjeros.
 3. Ajustar su producción reduciendo su capacidad productiva debido a los cupos establecidos, y al aumento de aranceles a los CKD.
 4. Reducción de las ventas realizadas por los fabricantes debido al aumento del precio, generado por el alza del ICE e ISD.

- Los incentivos actuales de reducción del 25% al 22% del impuesto a la renta en el caso de OMINIBUS, MARESA, y reducción total en el caso de CIAUTO debido a que es una inversión nueva, les han ahorrado mucho dinero, ya que por el volumen que manejan las ensambladoras les representa mucho dinero. Por el momento ninguna ensambladora se ubica dentro de las ZEDES.

RECOMENDACIONES

El Gobierno Nacional:

1. Debería reconsiderar los incentivos que se les da a las ensambladoras, sobre todo en relación con el ISD. Con el objetivo de mejorar la productividad nacional y disminuir el precio al consumidor final, ya que debe ser un objetivo del Gobierno renovar el parque automotor del país.
2. Analizar técnicamente la viabilidad de la implementación de los nuevos requisitos mínimos para los vehículos, debido al excesivo incremento al precio que generarían.

3. Analizar la creación de incentivos que mejoren la producción de los proveedores nacionales de las ensambladoras, con el fin de reducir la necesidad de la importación de componentes.

BIBLIOGRAFÍA

AMBACAR. (s.f.). *AMBACAR*. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de <http://www.ambacar.com/>

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR. (2013). *ANUARIO 2013*.

AYMESA. (JUNIO de 2014). *AYMESA*. Recuperado el 11 de JUNIO de 2014, de <http://www.aymesa.ec/index.php/es/empresa>

CHEVROLET ECUADOR. (s.f.). *CHEVROLET ECUADOR*. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de <http://www.chevrolet.com.ec/>

DEFINICIÓN ABC. (s.f.). *DEFINICIÓN ABC*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2014, de <http://www.definicionabc.com/motor/suv-sport-utility-vehicle.php>

GOBIERNO NACIONAL. (s.f.). *ADUANA DEL ECUADOR*. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2013/RO%20Resoluciones%2063%2066%20y%2067%20COMEX.pdf>

GOBIERNO NACIONAL. (s.f.). *MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD*. Recuperado el 5 de Septiembre de 2014, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-65.pdf>

HYUNDAI ECUADOR. (s.f.). *HYUNDAI ECUADOR*. Recuperado el 5 de Septiembre de 2014, de <http://www.hyundai.com.ec/>

JAC ECUADOR. (s.f.). Recuperado el 19 de Septiembre de 2014, de JAC ECUADOR: <http://www.jacecuador.com/hfc-1035/>

KIA ECUADOR. (s.f.). *KIA Ecuador*. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de <https://www.kia.com.ec/>

MARESA. (s.f.). *CORPORACIÓN MARESA*. Recuperado el 29 de Agosto de 2014, de <http://www.corpmaresa.com.ec/es/linea-de-negocio/nuestras-empresas/ensambladora>

MAZDA ECUADOR. (s.f.). *MAZDA ECUADOR*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2014, de <http://www.mazda.com.ec/>

OMNIBUS BB DEL ECUADOR. (Junio de 2014). *OMNIBUS BB DEL ECUADOR*. Recuperado el 11 de Junio de 2014, de <https://www.gmobbb.ec/portal/es/web/gmobbb/historia1>

PRO ECUADOR. (2014). *INSITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-automotriz-2013/>

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (9 de Junio de 2014). *SRI*. Recuperado el 9 de Junio de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/de/web/guest/475>

SRI. (s.f.). *CENTRO DE ESTUDIOS FISCALES SRI*. Recuperado el 5 de Septiembre
de 2014, de
<https://cef.sri.gob.ec/virtualcef/mod/book/view.php?id=1139&chapterid=811>

ANEXOS

Anexo No 1 Requisitos legales

Pasos para establecer una empresa en Ecuador

Según la página web del Gobierno Nacional <http://cuidatufuturo.com> los pasos básicos para crear una empresa son:

1. Reservar un nombre. Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.

2. Elaborar los estatutos. Es el contrato social que registrará a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.

3. Abrir una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

- Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

4. Elevar a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

5. Aprobar el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.

6. Publicar en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Obtener los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:

- Pagar la patente municipal
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

8. Inscribir la compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.

9. Realizar la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.

10. Obtener los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

11. Inscribir el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

12. Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

13. Obtener la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos podrás tener tu compañía limitada o anónima lista para funcionar. El tiempo estimado para la terminación del trámite es entre tres semanas y un mes.

Un abogado puede ayudarte en el proceso. El costo de su servicio puede variar entre \$600 y \$1,000 o dependiendo del monto de capital de la empresa.

Pasos para convertirse en exportador

Según la página web del instituto de promoción de exportaciones e inversiones www.proecuador.gob.ec los pasos para convertirse en exportador son:

PASO 1

Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC), otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Indicando la actividad económica de Exportación que va a desarrollar.

PASO 2

Obtener la firma digital o TOKEN, Banco Central del Ecuador o Security Data
Procedimiento en:

<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-el-certificado-digital-de-firma-electronica-y-token/>

PASO 3

Registrarse como exportador en el sistema informático de la Aduana del Ecuador
ECUAPASS: <https://portal.aduana.gob.ec/>

PASO 4

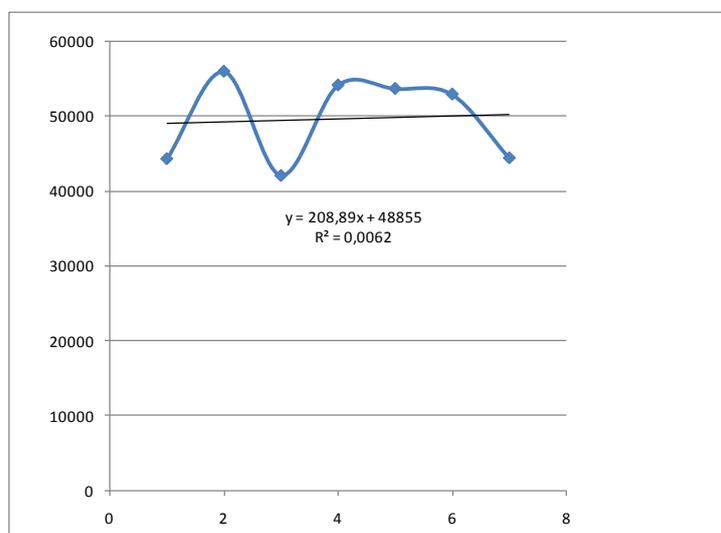
Contar con los siguientes documentos de exportación:

- Factura Comercial Original
- DAE (Declaración Aduanera de Exportación)
- Lista de Empaque (Packing List)
- Autorizaciones previas (Cuando el caso lo amerite)
- Certificado de Origen (Preferencial o no preferencial dependiendo del país al cual se exporte)
- Documento de Transporte multimodal (Bill of Lading, Airway Bill, Carta de Porte Internacional, etc.).

- Otros documentos solicitados por el comprador / importador.

Anexo No 2 Gráficos regresión lineal

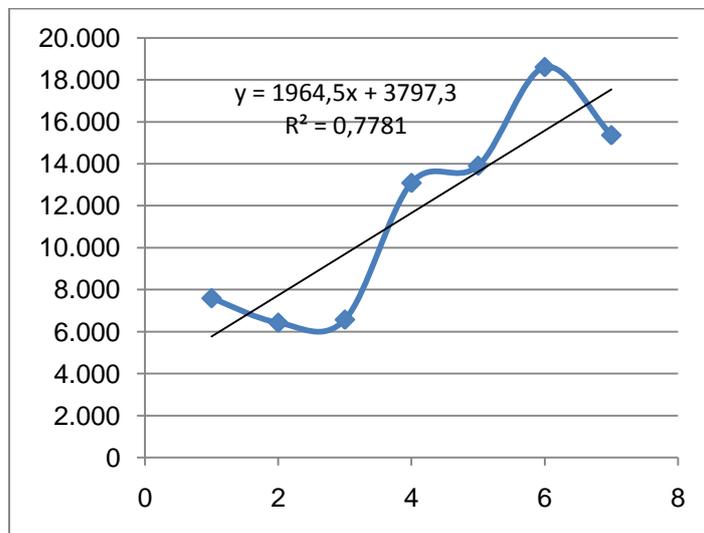
Gráfico No 10: OMMNIBUS



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

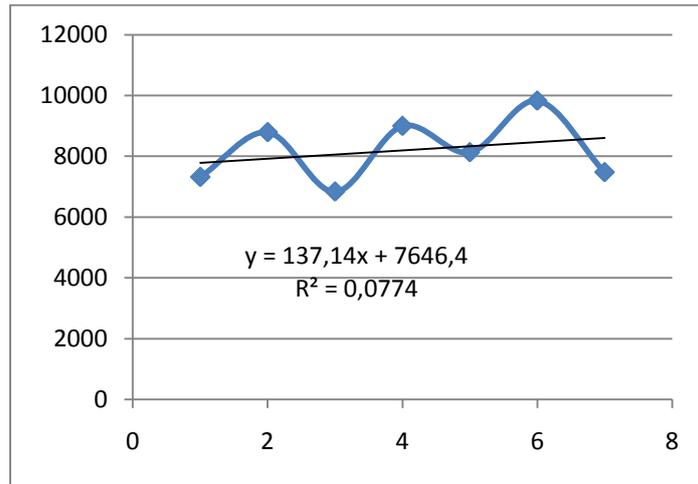
Gráfico No 11: AYMESA



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Gráfico No 12: MARESA



Fuente: (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR, 2013)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Anexo No 3 Limitación de cupos

Cuadro No 49: Limitaciones de cupos de CKD

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota anual en dólares (FOB)	Cupo anual en unidades
1790023931001	AYMESA S.A.	8703229080	14.194.766,34	2.700
1790023931001	AYMESA S.A.	8703239080	30.964.045,96	3.852
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8703229080	48.609.035,89	10.914
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8703231080	32.310.536,10	3.229
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8703239080	164.212.515,92	21.001
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8704211080	61.885.438,88	9.062
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8704311080	25.988.041,55	5.846
1790279901001	MARESA	8704211080	18.130.497,11	3.240
1790279901001	MARESA	8704311080	51.131.312,36	15.392

Fuente: (COMEX, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 50: SUBPARTIDAS

SUBPARTIDAS		
8703239080, 8703231080, 8703249080, 8703241080		
% de Producto Ecuatoriano Incorporado	Arancel a pagar Ad valorem	Observaciones
<5	35,00%	
5	17,50%	
6	16,63%	
7	15,75%	
8	14,88%	
9	14,00%	
10	13,13%	
11	12,25%	
12	11,38%	
13	10,50%	
14	9,63%	
15	8,75%	
16	7,88%	
17	7,00%	
18	6,13%	
19	5,25%	
20	4,38%	Arancel mínimo a pagar

Fuente: (COMEX, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Cuadro No 51: SUBPARTIDAS

SUBPARTIDAS		
8704311080, 8704211080, 8703229080, 8703210080, 8703900080, 8703331080, 8703329080, 8703900092, 8703339080, 8703221080, 8704900092, 8703311080, 8706009180, 8703319080, 8703321080.		
% de Producto Ecuatoriano Incorporado	Arancel a pagar Ad valorem	Observaciones
<5	40%	
5	20%	
6	19%	
7	18%	
8	17%	
9	16%	
10	15%	
11	14%	
12	13%	
13	12%	
14	11%	
15	10%	
16	9%	
17	8%	
18	7%	
19	6%	
20	5%	Arancel mínimo a pagar

Fuente: (COMEX, 2014)

Elaborado por: Flores Pablo, Trelles Daniel.

Anexo No 4: Tabla Tarifas ICE

Cuadro No 52: TARIFAS ICE

GRUPO II	TARIFA AD VALOREM
1. Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000	5%
Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	10%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	15%
Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	20%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	25%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	30%
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	35%
2. Vehículos motorizados híbridos o eléctricos de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 35.000	0%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 35.000 y de hasta USD 40.000	8%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	14%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	20%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	26%
Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000	32%

Fuente: (SRI, 2014)

Anexo No 5: Balances

OMNIBUS

Balance General

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=1920&idDocumento=3.1.H&fecha=2013-
12-31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=1920&idDocumento=3.1.H&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

Estado de resultados

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=1920&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-
12-31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=1920&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

AYMESA

Balance General

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=1447&idDocumento=3.1.1&fecha=2013-12-
31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=1447&idDocumento=3.1.1&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

Estado de resultados

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=1447&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-
12-31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=1447&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

MARESA

Balance General

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=7035&idDocumento=3.1.1&fecha=2013-12-
31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=7035&idDocumento=3.1.1&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

Estado de resultados

[http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tip
oDocumento=economica&expediente=7035&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-
12-31%2000:00:00.0](http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=7035&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0)

CIAUTO

Balance General

<http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=149080&idDocumento=3.1.1&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0>

Estado de resultados

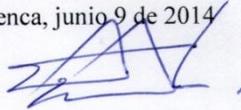
<http://www.supercias.gob.ec/portaldocumentos/pdfsocietario/economica.php?tipoDocumento=economica&expediente=149080&idDocumento=3.1.A&fecha=2013-12-31%2000:00:00.0>

**DOCTOR ROMEL MACHADO CLAVIJO,
SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY,**

C E R T I F I C A:

Que, el H. Consejo de Facultad de Ciencias de la Administración en sesión del 9 de junio de 2014, conoció la petición de los señores **PABLO ANTONIO FLORES FLORES (47993)** y **DANIEL EDUARDO TRELLES PINOS (46688)** que denuncian su trabajo de titulación denominado: “**ANALISIS DE LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE OTORGA EL GOBIERNO NACIONAL PARA EL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE VEHICULOS**”, presentado como requisito previo a la obtención del Grado de Ingeniero Comercial. El Consejo acoge el informe de la Junta Académica y aprueba la denuncia. Designa como Director de dicho trabajo al economista Luis Mario Cabrera González y como miembro del Tribunal Examinador al economista Luis Tonón Ordóñez.

Cuenca, junio 9 de 2014

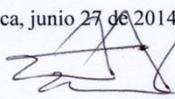


DOCTOR ROMEL MACHADO CLAVIJO,
SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY,

C E R T I F I C A:

Que, el H. Consejo de Facultad de Ciencias de la Administración en sesión del 27 de junio de 2014, conoció la petición de los señores **PABLO ANTONIO FLORES FLORES** y **DANIEL EDUARDO TRELLES PINOS**, que solicitan se reconsidere la resolución de sesión anterior por la cual se designó como Director de su trabajo de titulación al economista Luis Mario Cabrera González y se ratifique al economista Luis Tonón Ordóñez como Director de su trabajo; y, conjuntamente, conoció la comunicación del economista Luis Mario Cabrera González por la que se excusa de dirigir este trabajo de titulación. El Consejo resuelve aceptar la petición de los denunciados y acogiendo las razones de la excusa del economista Cabrera, designa como Director del trabajo denunciado al economista Luis Tonón Ordóñez.

Cuenca, junio 27 de 2014



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresa, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación "ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE OTORGA EL GOBIERNO NACIONAL PARA EL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE VEHICULOS", presentado por los estudiantes Pablo Antonio Flores Flores con código 47993 y Daniel Eduardo Trelles Pinos con código 46688, previa a la obtención del grado de Ingeniero Comercial, para el día **VIERNES 16 DE MAYO DE 2014 A LAS 10H00.**

Cuenca, 14 de mayo de 2014

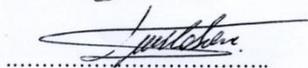


Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Eco. Luis Tonon Ordóñez



Eco. Luis Mario Cabrera González



*Comunicado
Sr. Flores*



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 **Nombre del estudiante:** Pablo Antonio Flores Flores y Daniel Eduardo Trelles Pinos
1.1.1 Código 47993 y 46688
1.2 **Director sugerido:** Eco. Luis Tonon Ordóñez
1.3 **Codirector (opcional):** _____
1.4 **Tribunal:** Eco. Luis Mario Cabrera González
1.5 **Título propuesto:** "Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos"
1.6 **Resolución:**

1.6.1 Aceptado sin modificaciones _____

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

Redactar mejor la problemática y preguntas de investigación.

- Responsable de dar seguimiento a las modificaciones (designado por la Junta Académica de entre los Miembros del Tribunal): Eco. Luis Tonon Ordóñez

1.6.3 No aceptado

- Justificación:

Tribunal

Eco. Luis Tonon Ordóñez

Eco. Luis Mario Cabrera González

Sr. Pablo A. Flores Flores

Sr. Daniel E. Trelles Pinos

Dra. Jenny Ríos Coello
Secretario de Facultad

Fecha de sustentación: Viernes 16 de mayo de 2014



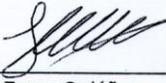
RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: Pablo Antonio Flores Flores y Daniel Eduardo Trelles Pinos
Código: 47993 y 46688
- 1.2 Director sugerido: Eco. Luis Tonon Ordóñez
- 1.3 Codirector (opcional):
- 1.4 Título propuesto: "Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos"
- 1.5 Revisores (tribunal): Eco. Luis Mario Cabrera González
- 1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

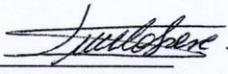
	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?				
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?				
3. ¿Es conciso?				
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?				
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo?				
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?				
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?				
Problemática y/o pregunta de investigación				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?				
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?				
Hipótesis (opcional)				
10. ¿Se expresa de forma clara?				
11. ¿Es factible de verificación?				
Objetivo general				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?				
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?				
Objetivos específicos				



- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

.....
.....
.....


Eco. Luis Tonon Ordóñez

.....
.....
.....


Eco. Luis Mario Cabrera González

Cuenca, 08 de Mayo de 2014
Oficio: EA-247-2014-UDA

Ingeniero
XAVIER ORTEGA
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Ciudad.

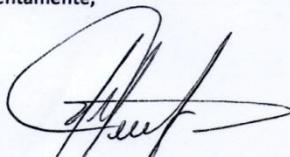
De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por **Flores Flores Pablo Antonio y Trelles Pinos Daniel Eduardo**, tema: ANALISIS DE LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE OTORGA EL GOBIERNO NACIONAL PARA EL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE VEHICULOS, resuelve:

Cumple con todos los requisitos, por lo tanto es Aprobado.

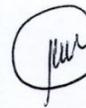
Director: Econ. Tonón Luis
Tribunal: Econ. Cabrera Luis Mario

Atentamente,



ING. IVÁN ORELLANA OSORIO
Presidente de la Junta de Administración

RECIBIDO 1 4 MAY 2014



Sustentación del Diseño de Monografía (DOCTORA JENNY RIOS COELLO)

Fecha: 14-05-2014

ESCUELA DE Administración de Empresas

*Diseños de Monografía
Escuela de Administración de Empresas*

Estudiante: Pablo Antonio Flores Flores con código 47993 y Daniel Eduardo Trelles Pinos con código 46688.

Tema: "ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES INCENTIVOS QUE OTORGA EL GOBIERNO NACIONAL PARA EL SUBSECTOR DE ENSAMBLADORAS DE VEHICULOS"

Para: La obtención del título de Ingeniero Comercial.

Director: Econ. Luis Tonon

Tribunal: Econ. Luis Mario Cabrera.

DIA: VIERNES 16 DE MAYO DE 2014

FECHA: 16 DE MAYO 2014

HORA: 10:00

Cuenca, 21 de mayo de 2014.

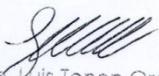
Ingeniero
Xavier Ortega V.
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración.

De mi consideración,

Por medio de la presente le informo que conjuntamente con los Srs. Pablo Antonio Flores Flores y Daniel Eduardo Trelles Pinos se realizaron los cambios sugeridos por el tribunal, en el diseño de trabajo de graduación titulado "Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos."

Por lo expuesto anteriormente, le solicito dar el trámite respectivo.

- Atentamente;


Ecor Luis Tonon Ordóñez.

Cuenca, 30 de abril de 2014.

Ingeniero.
Xavier Ortega V.
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración.

De mi consideración:

Por medio del presente informo a usted que procedí a la revisión del diseño de trabajo de graduación titulado "Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos" elaborado por los señores Pablo Antonio Flores Flores y Daniel Eduardo Trelles Pinos como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

En mi opinión este diseño cumple con los requerimientos teóricos y metodológicos para ser aprobado.

Por lo expuesto anteriormente solicito se le dé el trámite respectivo.

Atentamente;



Econ. Luis Tonon Ordóñez.



Cuenca, 30 de abril de 2014

Ing. Xavier Ortega Vásquez, MBA.

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN:

Presente

Nosotros, Pablo Antonio Flores Flores y Daniel Eduardo Trelles Pinos, con códigos estudiantiles 47993, 46688, egresados de la Escuela de Administración de Empresas, con un cordial saludo nos dirigimos a Usted para solicitarle de la manera más comedida, proceda con el trámite de aprobación de nuestro diseño de monografía titulado "Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos", el mismo que tiene como director sugerido a el Econ. Luis Bernardo Tonón Ordoñez.

Seguros de contar con su favorable acogida, le reiteramos nuestro sentimiento de consideración y estima.

Pablo Antonio Flores Flores.
Código estudiantil: 47993

Daniel Eduardo Trelles Pinos
Código estudiantil: 46688





DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE
LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, el señor **Pablo Antonio Flores Flores**, luego de cumplir con todas las asignaturas del
pensum de la Escuela de Administración de Empresas y aprobar el examen de suficiencia de
Inglés el 31 de Agosto de 2011; egresó de la Facultad el 20 de Julio de 2013.

Cuenca, 4 de Abril de 2014

UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Derecho No. 95598
sev.-

Edición autorizada de 20.000 ejemplares
Del 048.604 al 058.600 N° 0630610



DOCTOR ROMEL MACHADO C. SECRE-
TARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
DE LA ADMINISTRACION DE LA UNI-
VERSIDAD DEL AZUAY.

CERTIFICA:

Que, el señor **Daniel Eduardo Trelles Pinos**, una vez que aprobó todas las asignaturas del plan de estudios de la carrera de Administración de Empresas, egresó de la Facultad el 20 Julio de 2013.

Cuenca, Septiembre 6 de 2013

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE ADMINISTRACION
SECRETARIA

No. Derecho.086749

rgp.-





UNIVERSIDAD DEL
AZUAY



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

DISEÑO DE MONOGRAFÍA

TEMA:

**“Análisis de los principales incentivos que otorga el
gobierno nacional para el subsector de
ensambladoras de vehículos”**

AUTORES:

PABLO ANTONIO FLORES FLORES

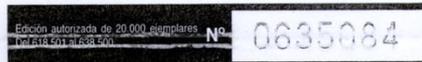
DANIEL EDUARDO TRELLES PINOS

DIRECTOR SUGERIDO:

ECON. LUIS BERNARDO TONÓN ORDÓÑEZ

CUENCA – ECUADOR

2014



DISEÑO DE MONOGRAFÍA.

1. DATOS GENERALES:

1.1 Nombre de los estudiantes:

Flores Flores Pablo Antonio

Trelles Pinos Daniel Eduardo.

1.1.1 Códigos:

47993

46688.

1.1.2 Contactos:

Convencional: 074047311; Celular: 0991645432; pablofloresf123@gmail.com

Convencional: 074091681; Celular: 0983790218; d_trelles@yahoo.com

1.2 Director sugerido: Tonón Ordóñez Luis Bernardo, Econ.

1.2.1 Contacto: ltonon@uazuay.edu.ec

1.4 Asesor metodológico:

1.5 Tribunal designado:

1.6 Aprobación:

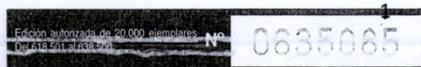
1.7 Línea de investigación de la carrera: Gestión Financiera

1.7.1 Código UNESCO: 5311:02

1.7.2 Tipo de trabajo:

a) Estudios Comparados

b) Investigación formativa



1.8 Área de estudio: Evaluación y Gestión de Proyectos, Administración Financiera, Macroeconomía.

1.9 Título propuesto: Análisis de los principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos.

1.11 Estado del proyecto: El presente proyecto es nuevo y de carácter interdisciplinario, pues integra la macroeconomía con criterios de administración financiera y evaluación y gestión de proyectos.

2. CONTENIDO.

2.1 Motivación de la investigación: En el pasado la producción de ciertos productos en el Ecuador ha sido poca o nula, debido a la falta de apoyo a los sectores productivos y a la facilidad para importar dichos productos de países cercanos de la región. Además por el clima de incertidumbre política y económica, muchas empresas quebraron y otras dejaron de realizar grandes inversiones, evitando involucrarse en proyectos que requieran de inversiones considerables.

En el contexto actual se considera las empresas ensambladoras de autos se encuentra dentro de los priorizados para el cambio de la matriz productiva del país y por tanto es acreedor a ciertas políticas que beneficien el crecimiento de las empresas del subsector. Por otro lado, se enfrentan al reto de adaptarse al cambio de leyes que afectan directamente la forma en la que están fabricando sus productos debido a la mayor incorporación de componentes nacionales, buscando además aprovechar los incentivos a la producción nacional.

2.2 Problemática: Las variables principales que causan insuficiente inversión en el subsector de ensambladoras de vehículos:

- Falta de acceso a los recursos tecnológicos que permitan la expansión del subsector. Existen segmentos de autos en donde las ensambladoras nacionales podrían ingresar, incrementando así su portafolio de productos, ampliando su cuota de mercado. Debido a los cambios en la normativa legal

en el área tributaria y arancelaria, como también la dictada por el MIPRO y demás entidades que regulan el subsector, se impide aprovechar estas oportunidades principalmente por la falta de acceso a la tecnología, lo cual limita la producción de cierto tipo de productos, como los vehículos híbridos y los que incorporan tecnología de punta, de igual manera existe un incremento de regulaciones por parte del gobierno nacional hacia estas empresas para incorporar mayor cantidad de componentes nacionales en sus productos. Para aprovechar adecuadamente esta situación, hace falta un apoyo oportuno del gobierno principalmente facilitando la adquisición de tecnológica, que permita obtener beneficios de la diferencia de precio frente a los vehículos importados y reducir la cantidad de los mismos. La participación de mercado en 2013 se dividió en vehículos nacionales 49%, y 51% vehículos importados.

- Falta de coordinación de los organismos del gobierno. El gobierno ha publicado una serie de documentos que establecer los estímulos para las nuevas inversiones, así como para los sectores prioritarios y estratégicos para el cambio de la matriz productiva, sin embargo, hace falta una adecuada codificación, ya que en algunos documentos se trata al subsector ensambladoras de autos como parte independiente, y en otros se lo engloba dentro del sector de metalmecánica, pudiendo generar confusiones y dudas entre inversionistas potenciales.
- Inversión elevada requerida para ingresar en el subsector. La inversión requerida para expandir la línea de producción, así como para producir nuevos modelos, es de decenas de millones de dólares, por lo que las marcas deben realizar un adecuado análisis y tener las reglas del juego claras. Debido a esto el periodo de recuperación es de varios años.
- La cercanía de ensambladoras en la región. Este factor es un determinante para el establecimiento de nuevas marcas en el Ecuador, debido a que países como Colombia, Argentina, y Brasil poseen acuerdos internacionales y mejores condiciones legales y de mercado, para realizar inversiones de este tipo.

Luego de realizar la matriz de relación se determinó que las variables estratégicas con las que se trabajaran serán:

- Falta de acceso a los recursos tecnológicos que permitan la expansión del subsector
- Falta de coordinación de los organismos del gobierno

Como solución a estas variables se ha planteado el Análisis de los Principales incentivos que otorga el gobierno nacional para el subsector de ensambladoras de vehículos. Este análisis es importante ya que permite identificar las oportunidades y las áreas en donde se podrían encontrar con problemas. Además el gobierno actual está ejecutando una política de sustitución de importaciones de varios productos por lo que es un tema prioritario en el momento actual de la economía nacional. Con la información adecuada el subsector productivo podría expandir sus operaciones y mejorar su rentabilidad.

2.3 Preguntas de investigación.

¿Cuál ha sido el comportamiento de los últimos 5 años del subsector de ensambladoras de autos?

¿Cuáles son los segmentos de autos de mayor aceptación actualmente en el país?

¿Cuáles son los principales incentivos aplicables a las ensambladoras de autos para su desarrollo?

2.4 Resumen: La presente investigación tiene por objetivo analizar los principales incentivos del gobierno para el subsector de ensambladoras de vehículos. En el contexto actual y sobre todo con el cambio de la matriz productiva este tema es de mucha importancia para la planificación de las empresas. La finalidad del proyecto es facilitar la toma de decisiones y la planificación para las empresas actuales y posibles nuevos inversionistas.

La metodología propuesta se fundamenta en la aplicación de la observación indirecta, FODA, Fichaje. El resultado esperado es conocer la perspectiva de crecimiento del subsector y como beneficiarse de los incentivos que otorga el gobierno.

2.5 Estado del arte y marco teórico:

Tradicionalmente el Ecuador ha obtenido la mayor parte de sus ingresos de la producción petrolera, pero en los años recientes ha intentado cambiar esta situación e incentivar a los sectores productivos para que aporten con mayores fuentes de empleo a la economía. El cambio de la matriz productiva es uno de los puntos principales en la agenda del gobierno actual. También ha promovido una serie de reformas en diferentes ámbitos para proteger a la producción nacional. La preocupación por la inversión extranjera que ingresa al país se ha convertido en uno de los principales problemas, para acelerar el mencionado cambio de la matriz productiva. Debido a esto se busca una economía sostenible en el tiempo que deje la dependencia de la producción petrolera.

La matriz productiva está determinada por la estructura de los sectores de la producción de bienes y servicios, organizada en función de la importancia relativa que cada sector tiene en el desarrollo nacional, está necesariamente tiene que generar inversión, producción, innovación, exportaciones de bienes, servicios y tecnología y empleo. En la agenda para la transformación productiva elaborada por el gobierno se menciona como nuevos roles del estado:

- Enfocarse en la innovación productiva y productividad sistémica
- Seguridad Jurídica y reglas de juego claras, Dotación de apoyos y subsidios con enfoque de corresponsabilidades
- Trabajar bajo el enfoque de clústers y cadenas productivas
- Ser partícipe de un esquema de gobernanza

Todas estas actividades van encaminadas a la sustitución de importaciones y a mejorar la eficiencia productiva del país.

En la agenda para la transformación productiva se toca el tema de las brechas que existen en la productividad del país:

- La concentración de las exportaciones productos que no tienen demasiado valor agregado,
- La poca inversión en investigación que ha tenido Ecuador históricamente.
- La diferencia productiva entre empresas

Todas estas brechas requieren de una intervención del estado y un plazo considerable de tiempo para lograr la transformación de la matriz productiva. Además se consideran como pilares fundamentales de la agenda productiva que ayudaran a reducir las brechas existentes:

1. Cambio en la matriz productiva
2. Reducción de la heterogeneidad estructural
3. Democratización – ciudadanía de los recursos
4. Empleo de calidad
5. Talento humano
6. Sistema integral para la innovación y el emprendimiento
7. Competitividad y productividad sistémica
8. Crecimiento verde: sostenibilidad ambiental
9. Cambio cultural e imagen país.

Estos cambios se darán paulatinamente y empezando por los sectores priorizados por el gobierno dentro de los cuales se puede englobar a las ensambladoras de autos dentro del sector de Metalmecánica.

Por otro lado en el ámbito legal el recientemente reformado Código de la Producción incluye incentivos generales, sectoriales y específicos, según las prioridades estatales. De igual manera, se busca facilitar el financiamiento a través de la banca pública mediante el Banco Nacional de Fomento (BNF), la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS). Por su parte El Servicio Nacional de Aduana se encargará de agilizar los procesos de importación y exportación. Todo esto, con la finalidad de generar mejores condiciones para los inversionistas. De acuerdo a la Guía Legal para Inversiones 2013 elaborada por el gobierno nacional los incentivos tributarios por realizar inversiones se clasifican en:

Incentivos Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional.

Incentivos Sectoriales y Para el Desarrollo Regional Equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

En la actualidad un concepto muy utilizado es el de globalización para definir la unificación mundial de los mercados. Este concepto se utiliza para justificar la necesidad de dar a la producción nacional un enfoque regional o mundial. Daniels, menciona en su libro Negocios Internacionales que la globalización se fundamenta en 7 factores:

- El incremento y la expansión de la tecnología
- La liberalización del comercio transfronterizo y el movimiento de los recursos
- El desarrollo de servicios que facilitan los negocios internacionales
- Las presiones crecientes de los consumidores
- La competencia global creciente
- Las situaciones políticas cambiantes
- La mayor cooperación entre países.

El Ecuador a pesar de sus esfuerzos por integrarse a la economía mundial, mediante el cambio de su matriz productiva y generación de productos de calidad, está protegiendo la producción nacional, a través de una serie de medidas que van en contra de los factores para que un país sea considerado globalizado.

Una de las características de los países globalizados es captar las inversiones directas, que son aquellas en las que el inversor busca obtener una rentabilidad permanente y mantener influencia en los órganos de dirección de la empresa invertida. (Martos, 2010 pág. 19). El Ecuador busca este tipo de inversiones que ayuden a cambiar la matriz productiva del País, sustituir importaciones y generar nuevos empleos. Para ello se conceden incentivos fiscales a las nuevas inversiones que se generen en el país, siempre que cumplan con lo establecido en el nuevo código de la producción.

Dentro de la producción de bienes un concepto de mucha importancia es el de poder de mercado definido como capacidad de un agente del mercado (oferente o demandante) para influir en el precio de mercado (Martos, 2010 pág. 192). El poder de mercado cobra importancia ya que cuando existen pocas empresas que controlan el mercado y los precios se hace difícil entrar en ese sector a competir en igualdad de condiciones. El Estado debe a través de leyes y regulaciones controlar y evitar la formación de monopolios y evitar el abuso de poder de mercado. Para el análisis de todas estas variables se hace necesario conocer el significado de índices definidos como número que mide la variación relativa de una magnitud entre dos situaciones diferentes, en el tiempo o en el espacio (Martos, 2010 pág. 105).

Para que el país logre una sustitución de importaciones de mercancías adecuada necesita que los productos fabricados a nivel nacional tengan una calidad similar o incluso superior a los productos extranjeros. A la importación de mercancías la definieron como el flujo de bienes adquiridos por un determinado país, el que elabora la balanza de pagos al resto del mundo. (Martos, 2010 pág. 104). El Ecuador apuntó a la sustitución en muchos productos, para en un futuro dejar de depender de las rentas petroleras y avanzar a un país industrializado. Este proceso debe ser sostenido y progresivo para no perjudicar a los consumidores y a la vez darle todas las herramientas para crecer a los productores nacionales Según el documento incentivos para producción de la web elaborada por el ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad <http://www.investecuador.ec> las principales razones para invertir en el Ecuador son:

1. País con gran mega diversidad en el mundo (por km²)
2. Economía creciente y estable
3. Ubicación estratégica y clima favorable
4. Capital humano e inversión social
5. Acceso a mercados internacionales
6. Incentivos para la inversión en un marco jurídico claro
7. Economía dolarizada

Tomando en cuenta lo mencionado, podemos decir a breves rasgos que para cambiar la matriz productiva necesariamente necesitamos el aprovechamiento de la

globalización tecnológica, planificación de largo plazo, estabilidad política y la seguridad jurídica, mejorar la productividad nacional, incrementar la inversión extranjera directa y la eficacia y compromiso del estado con el cumplimiento de las políticas establecidas.

2.7 Objetivo general: Investigar los principales incentivos gubernamentales para el subsector de ensambladoras de autos

2.8 Objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico situacional de las ensambladoras de autos
- Analizar de la producción nacional de vehículos y su clasificación
- Analizar los principales incentivos aplicables para el subsector de ensambladoras de autos

2.9 Metodología: En el presente trabajo se utilizará una tipología integral. Ya que se utilizan tanto técnicas cualitativas, como cuantitativas. Las técnicas cualitativas nos servirán para utilizar criterios que no se enfoquen en números sino en otros factores, este enfoque es necesario para tener una visión más general del asunto y enfocar la situación desde todos los ángulos posibles y tratar de no omitirlos.

Además se hace necesario utilizar técnicas cuantitativas ya que están nos permiten medir con exactitud datos de vital importancia en el manejo del subsector, en la rentabilidad que maneja y en las posibilidades de crecimiento que tienen basados en cifras.

A través de la presente investigación se pretende beneficiar directamente a los inversionistas que busquen nuevas alternativas de inversión, así como a empresas existentes que quieran expandir sus operaciones en el mercado, aprovechando las oportunidades que se identifiquen. Así como también se beneficiarán de todos los problemas que se identifiquen en la investigación, pudiendo planificar mejor sus planes de acción ante los cambios de la matriz productiva del país.

Las técnicas de investigación que se utilizarán son las siguientes:

Tipo de técnica de investigación	¿A quién se aplica?	¿Para qué se aplica?
Fichaje	A las empresas objeto de estudio	Recopilar los datos de manera ordenada, agrupados en cuadros resumen que faciliten la comprensión de los datos
Observación indirecta	A las instituciones del gobierno	Para obtener información recopilada por otros organismos o páginas oficiales
FODA	Al subsector objeto de estudio	Analizar interna y externamente el subsector, e identificar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

2.10 Alcances y resultados esperados: Los alcances y resultados de la presente investigación son los siguientes: Determinar la situación actual del subsector de ensambladoras de autos, mediante el análisis de información histórica, Conocer con mayor profundidad las empresas más grandes del subsector y su participación en el mercado, identificando los productos que fabrican, Determinar las perspectivas de crecimiento que tiene el subsector y como afectan los principales estímulos gubernamentales para las empresas ensambladoras.

2.11 Riesgos: Los riesgos de la presente investigación son los siguientes: Determinar erróneamente la situación actual del subsector, Realizar un incorrecto análisis de las empresas, Determinar incorrectamente productos que fabrican y sus limitaciones, identificar erróneamente los incentivos gubernamentales, falta de información.

2.12 Presupuesto.

Rubro o denominación	Costo Unitario	Costo Total	Justificación

Movilidad	3	120	Traslado a la Universidad y gestión de la monografía
Alimentación	3	120	Para facilitar la continuidad de la investigación
Suministros y materiales		60	Compra de materiales necesarios para la elaboración de la monografía
Equipos y herramientas		70	Para la realización de la investigación
Impresiones y copias		80	Para presentación de avances y otros
Comunicación		50	Para realizar las gestiones necesarias
Costos universitarios		120	Pago de derechos necesarios
Misceláneos		40	Para gastos varios
TOTAL		660	

2.13 Financiamiento:

La monografía se financiará con fondos propios

2.14 Esquema tentativo.

Introducción.

Capítulo 1: Diagnóstico situacional del subsector de ensambladoras de autos en el Ecuador

Introducción

1.1 Análisis de la situación actual del subsector en el país

1.2 Principales empresas del subsector y su participación de mercado

Conclusiones

Capítulo 2: La producción nacional de vehículos y su clasificación

Introducción

2.1 Principales tipos de vehículos que se ensamblan en Ecuador

2.2 Limitaciones para nuevos proyectos de ensamblaje

Conclusiones

Capítulo 3: Los principales incentivos que tiene el subsector

Introducción

3.1 Análisis de las empresas del subsector que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento

3.2 Análisis de cómo los estímulos gubernamentales afectan al crecimiento del subsector

Conclusiones

Conclusiones generales:

Recomendaciones:

Referencias bibliográficas.

2.15 Cronograma.

Objetivos Específicos	Actividades	Resultado	Tiempo en semanas
Realizar un diagnóstico situacional de las ensambladoras de autos	Análisis de la situación actual del subsector en el país	Determinar la situación actual del subsector en el país	1
	Principales empresas del subsector y su participación de mercado Conclusiones	Conocer los aspectos más relevantes de las empresas y su participación de mercado	1
Análisis de la producción nacional de vehículos y su clasificación	Principales tipos de vehículos que se ensamblan en Ecuador	Analizar los principales tipos de vehículos que se producen en el país	1
	Limitaciones para nuevos proyectos de ensamblaje	Identificar las limitaciones para nuevos proyectos de	2

	Conclusiones	ensamblaje	
<ul style="list-style-type: none"> Analizar los principales incentivos del subsector de ensambladoras de autos 	Análisis de las empresas del subsector que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento	Determinar las empresas que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento	2
	Análisis de cómo los estímulos gubernamentales afectan al crecimiento del subsector	Conocer como los estímulos gubernamentales afectan el crecimiento del subsector	1
		TOTAL	8

2.16 Referencias.

Carrión, L. (2013). El Ecuador recibe menos inversión extranjera que Haití. *Revista Gestión*, 31-41.

Daniels, J. D., & Radebaugh, L. H. (2010). *Negocios Interacionales* (Decimosegunda edición ed.). Mexico: Pearson.

GITMAN, L. (2012). *Principios de administración financiera* (Decimosegunda edición ed.). México: Editorial PEARSON.

Martos, L. (2010). *Diccionario de Teoría Económica* (Primera edición ed.). España: Ecobook - Editorial del Economista.

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2013). *Investecuator*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de <http://www.investecuator.ec/files/GuiaLegal2013.pdf>

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2010). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado el 28 de Abril de 2014, de http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda_Productiva%5B1%5D.pdf

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2010). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado el 29 de Abril de 2014, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/codigo-de-la-produccion-ecuador-espaniol.pdf>

Morales, J. (2009). *Proyectos de inversión* (Primera edición ed.). México: Editorial McGRAW-HILL.

2.18 Firma de los estudiantes.

Pablo Flores

PABLO FLORES

Daniel Trelles

DANIEL TRELLES

2.19 Firma del director.

[Firma]

2.20 Fecha de entrega.

Edición autorizada de 20.000 ejemplares.
Reventa: \$0,15 el ejemplar.

Nº 0635097

14