



**CARRERA**  
**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del Título de:**  
Ingeniera Comercial Mención Marketing  
Ingeniero Comercial Mención Finanzas

**TEMA**  
**ANÁLISIS DEL MERCADO AUTOMOTRIZ E INCIDENCIA DE LAS**  
**DECISIONES GUBERNAMENTALES EN LAS VENTAS DE LA MARCA**  
**PEUGEOT EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**AUTOR/A (s):**  
Shirley Johanna Aquino Malavé  
Mario Matías Huayamave Astudillo

**DIRECTOR/A:**  
Eco. Ramona Buzan, MBA

**Guayaquil, Abril de 2015**

## **Agradecimiento**

Principalmente agradezco a Dios por haberme dado salud, energía y voluntad para escoger esta carrera que hoy estoy culminando.

Esta etapa ha sido muy gratificante ya que consigo lleva conocimientos y experiencias, el haber conocido amigos de verdad y a mi Amore.

Agradezco también infinitamente a mis padres por el apoyo moral y económico que me supieron brindar cada vez que lo necesité, motivándome para no descarrilarme de la meta que me había propuesto al comenzar mi carrera universitaria.

A mi Amore por estar junto a mí culminando esta tesis y por el apoyo que me brindó en todo momento hasta terminar la última página de este trabajo.

Después de haber tenido varios inconvenientes con el proceso y desarrollo de esta tesis, como cambio de tutor y dos prórrogas pagadas, ya con poco tiempo para terminarla y no saber cómo, Dios nos envió una ayuda, una persona con conocimientos cuantiosos, el cual aportó de su experiencia y tiempo para culminar esta tesis, toda mi gratitud al MBA. Gerson Huayamave Torres.

Agradezco al grupo de los “Rankin Tanki” que de una y otra manera nos han motivado para no quedarnos en el limbo y ser unos egresados más.

Y finalmente a los profesores que me impartieron sus conocimientos a lo largo de toda la carrera y llegar hasta el último punto para terminar esta tesis y que dieran su aprobación.

**Matías Huayamave A.**

## **Agradecimiento**

A Dios primordialmente, por haberme permitido culminar satisfactoriamente esta etapa universitaria, por darme voluntad, fuerza y sabiduría necesaria para desarrollar este trabajo de investigación y por todo lo conseguido hasta hoy.

A mis padres, Shirley y Xavier, por ser los pilares de mi vida y velar de mí en todo momento, por el apoyo emocional y económico que me ofrecieron incondicionalmente, por sus valores inculcados desde pequeña y que me han ayudado a ser la persona que ahora soy. También a mi hermana, Dara, que ha estado allí siempre para mí, quien me ha sabido comprender y apoyado en todo momento.

A mi Amore, que también se convirtió en mi compañero de tesis, con el que he compartido todos estos años de estudio universitario y ha sido un apoyo total para culminar este reto que juntos emprendimos.

A mis compañeros de trabajo, Ing. Bruno, Mabel y Richard que me supieron comprender dándome un tiempo para dedicarme a la culminación de mi tesis y dejar a un lado mis actividades laborales.

A el grupo de los “RT” por esa motivación permanente que me brindaron, por sus consejos y por todo apoyo recibido por parte de ellos.

Al MBA. Gerson Huayamave quien se convirtió en un apoyo total, con su experiencia como director de tesis de otra universidad supo guiarnos para desarrollar esta investigación.

Y finalmente a mis profesores quienes impartieron sus conocimientos y experiencias a lo largo de mi carrera universitaria.

**Shirley Aquino**

## **Dedicatoria**

Así mismo comenzaré dedicando este trabajo principalmente a Dios, seguido de unas personas que ya están junto a Él que son mis dos abuelitas y mi abuelo.

Por consiguiente, a las personas que me dieron la vida, mis padres quienes me dieron su apoyo incondicional en toda las etapas de mi vida hasta convertirme en un profesional.

También dedico este trabajo a la persona que estuvo junto a mí desde el comienzo hasta el final de mi carrera, a mi Amore, que por casualidades de la vida estoy culminando junto a ella esta etapa para comenzar otra donde sea que vayamos juntos.

**Matías Huayamave A.**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo de investigación a Dios, quien permitió que hoy culminara con esfuerzo y dedicación esta etapa universitaria.

A mis padres porque siempre depositaron en mi toda su confianza para que consiga ser una profesional con principios y valores y quienes me brindaron todos los recursos necesarios para poder alcanzar mis metas.

A mi Amore, por su apoyo, motivación y empeño para poder culminar satisfactoriamente esta tesis, por su comprensión y amor incondicional, quien siempre me motivó a llegar más lejos y que hoy estamos cumpliendo una de tantas metas que nos hemos propuesto.

Y a todas las personas que hicieron esto posible y aportaron con un granito de arena a los largo de mi carrera.

**Shirley Aquino**

## **Declaratoria de Responsabilidad**

Los conceptos, análisis y conclusiones expuestos en esta tesis, cuyo tema es **ANÁLISIS DEL MERCADO AUTOMOTRIZ E INCIDENCIA DE LAS DECISIONES GUBERNAMENTALES EN LAS VENTAS DE LA MARCA PEUGEOT EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** son de exclusiva responsabilidad de los autores y el patrimonio intelectual le pertenece a la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, Abril de 2015.

**Shirley Johanna Aquino Malavé**

C.I. 0930124334

**Mario Matías Huayamave Astudillo**

C.I. 0926414251

**Índice general**

<b>Portada</b> .....	<b>i</b>
<b>Agradecimientos</b> .....	<b>ii</b>
<b>Dedicatorias</b> .....	<b>iv</b>
<b>Declaratoria de responsabilidad</b> .....	<b>vi</b>
<b>Índice general</b> .....	<b>vii</b>
<b>Índice de tablas</b> .....	<b>x</b>
<b>Índice de gráficos</b> .....	<b>xii</b>
<b>Índice de anexos</b> .....	<b>xiii</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>xiv</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>xvi</b>

<b>Introducción</b> .....	<b>1</b>
---------------------------	----------

<b>Capítulo 1</b> .....	<b>3</b>
-------------------------	----------

1.1. Antecedentes .....	3
-------------------------	---

1.2. Planteamiento del problema .....	<b>6</b>
---------------------------------------	----------

1.3. Tema .....	6
-----------------	---

1.4. Justificación .....	6
--------------------------	---

1.5. Beneficios y beneficiarios .....	7
---------------------------------------	---

1.5.1. Beneficios .....	7
-------------------------	---

1.5.2. Beneficiarios .....	7
----------------------------	---

1.6. Objetivos .....	7
----------------------	---

1.6.1. Objetivo general .....	7
-------------------------------	---

1.6.2. Objetivos específicos .....	8
------------------------------------	---

<b>Capítulo 2</b> .....	<b>9</b>
-------------------------	----------

2. Marco teórico .....	9
------------------------	---

2.1. Preliminares .....	9
-------------------------	---

2.2. Realidad del mercado automotriz 2008-2013 .....	10
--	----

2.2.1. Incidencias de las decisiones del gobierno en las ventas .....	17
---	----

2.3. Marco conceptual .....	20
-----------------------------	----

2.3.1. Restricciones comerciales .....	20
--	----

2.3.2. Balanza de pagos .....	21
-------------------------------	----

2.3.2.1. Balanza comercial negativa.....	21
2.3.3. Medidas Arancelarias .....	22
2.3.3.1. Aranceles.....	22
2.3.4. Medidas no arancelarias .....	22
2.3.4.1. Cuotas de importación.....	22
2.3.5. Tipo de cambio .....	23
2.3.5.1. Tipo de cambio y evolución del euro, real y pesos .....	23
2.3.6. Apreciación y depreciación de la moneda.....	24
2.3.7. Caso de Ecuador .....	24
2.3.8. La marca Peugeot .....	25
2.3.9. Peugeot en Ecuador .....	27
2.4. Marco legal e institucional .....	28
2.4.1. Instituciones reguladoras y leyes que fomentan el comercio exterior.....	28
2.4.2. Reglamento.....	28
2.4.3. Disposiciones fiscales.....	29
2.4.4. La COMEXI .....	29
2.4.5. Aduana del Ecuador .....	29
2.4.6. ECUAPASS.....	30
2.4.7. Ministerios.....	31
2.4.7.1. Ministerio de Comercio Exterior .....	31
2.4.8. Resoluciones.....	32
2.4.8.1. Resolución No. 466 El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones .	32
2.4.8.2. Resolución No. 65 y 66 Comité de Comercio Exterior .....	32
2.4.8.3. Resolución No. 049-2014 El pleno del comité de Comercio Exterior.	34
2.4.9. Acuerdos.....	35
2.4.9.1. Negociación comercial Ecuador - Unión Europea.....	35
2.5. Glosario de términos técnicos .....	36
2.6. Hipótesis .....	38
<b>Capítulo 3.....</b>	<b>39</b>
3. Marco metodológico.....	39
3.1. Tipo de investigación .....	39
3.2. Alcance de investigación.....	39
3.3. Métodos de investigación.....	39
3.4. Diagnóstico de la concesionaria .....	40



3.5.	Fuentes de información .....	41
3.6.	Técnica de investigación .....	41
3.7.	Población .....	41
3.8.	Diseño de la encuesta y entrevista.....	41
3.9.	Presentación del análisis de la información.....	42
3.10.	Análisis general de los resultados .....	46
<b>Capítulo 4</b>	.....	<b>47</b>
4.	Evaluación de los estados financieros del año 2008 al año 2013 de la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil.....	47
4.1.	Análisis financiero para el año 2008 .....	47
4.2.	Análisis financiero para el año 2009 .....	50
4.3.	Análisis financiero para el año 2010 .....	53
4.4.	Análisis financiero para el año 2011 .....	56
4.5.	Análisis financiero para el año 2012 .....	59
4.6.	Análisis financiero para el año 2013 .....	62
4.7.	Flujo de efectivo .....	65
4.8.	Indicadores financieros.....	66
4.8.1.	Razón de liquidez .....	66
4.8.2.	Razón de prueba ácida.....	66
4.8.3.	Razón de endeudamiento.....	66
4.9.	Análisis de las razones financieras .....	68
4.9.1.	Razón de liquidez .....	68
4.9.2.	Análisis de la razón de prueba ácida .....	68
4.9.3.	Análisis de razón de endeudamiento .....	68
4.10.	Impacto .....	68
4.11.	Evolución de precios de vehículos de la marca Peugeot.....	72
<b>Conclusiones</b>	.....	
<b>Recomendaciones</b>	.....	
<b>Bibliografía</b>	.....	
<b>Netgrafía</b>	.....	
<b>Anexo</b>	.....	

## Índice de tablas

### Capítulo 2

Tabla 2.1 Ventas totales de vehículos por año .....	11
Tabla 2.2 Ventas totales por año de vehículos .....	12
Tabla 2.3 Ventas totales por año de vehículos a nivel nacional.....	13
Tabla 2.4 Importación de vehículos 2001 – 2012 (unidades) .....	15
Tabla 2.5 Ventas de Vehículos por año / 2002-2013 .....	15
Tabla 2.6 Composición de las ventas en Ecuador / 2002 – 2013.....	16
Tabla 2.7 Ventas totales de vehículos de la ciudad de Guayaquil 2006 - 2013.....	16
Tabla 2.8 Comportamiento de las ventas a partir de vigencia restrictiva .....	17
Tabla 2.9 Relación de exportaciones vs importaciones .....	19
Tabla 2.10 Importaciones de vehículos por origen 2011 y 2012 .....	19
Tabla 2.11 Tabla Diaria de Cotización de Monedas Extranjeras.....	24
Tabla 2.12 Ventas y participación de mercado de vehículos de la marca Peugeot en Ecuador .....	28
Tabla 2.13 Arancel Nacional de importaciones de vehículos .....	33

### Capítulo 3

Tabla 3.1 Análisis FODA.....	40
------------------------------	----

### Capítulo 4

Tabla 4.1 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2008 .....	48
Tabla 4.2 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2008 .....	49
Tabla 4.3 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2009 .....	51
Tabla 4.4 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2009..	52
Tabla 4.5 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2010 .....	54
Tabla 4.6 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2010..	55
Tabla 4.7 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2011 .....	57
Tabla 4.8 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2011..	58
Tabla 4.9 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2012 .....	60

Tabla 4.10 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2012 ....	61
Tabla 4.11 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2013 .....	63
Tabla 4.12 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2013 ....	64
Tabla 4.13 Ratios Financieros de la concesionaria Peugeot desde el año 2008 al año 2013.....	67
Tabla 4.14 Unidades de vehículos vendidos de la marca Peugeot en los últimos años .....	69
Tabla 4.15 Unidades de vehículos vendidos de la concesionaria Peugeot en la ciudad de Guayaquil .....	69
Tabla 4.16 Cálculo de aranceles para un vehículo de la marca Peugeot.....	70
Tabla 4.17 Evolución de precios de vehículos marca Peugeot .....	73

## Índice de gráficos

### Capítulo 2

Gráfico 2.1 Ventas totales por año de vehículos a nivel nacional. ....	13
Gráfico 2.2 Importación de vehículos 2001 – 2012 (unidades).....	15
Gráfico 2.3 Ventas totales de vehículos de la ciudad de Guayaquil 2006 - 2013.....	16
Gráfico 2.4 Comportamiento de las ventas a partir de vigencia restrictiva .....	17
Gráfico 2.5 Importaciones de vehículos por origen 2011 y 2012.....	19

### Capítulo 4

Gráfico 4.1 Unidades de vehículos vendidos de la marca Peugeot en los últimos años .....	69
---	----

## Índice de anexos

<b>Anexo 1</b> Resolución 466 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, sobre salvaguardia en balanza de pagos .....	
<b>Anexo 2</b> Tarifas del Impuesto a los Consumos Especiales. ....	
<b>Anexo 3</b> Tarifas del Ad-Valorem. ....	
<b>Anexo 4</b> Formato de entrevista dirigida a los gerentes de ventas de concesionarios de vehículos de la ciudad de Guayaquil.....	
<b>Anexo 5</b> Respuestas de la entrevista dirigida a los gerentes de ventas de concesionarios de vehículos de la ciudad de Guayaquil. ....	
<b>Anexo 6</b> Formato para validación del/los instrumento(s) de recolección de datos .....	
<b>Anexo 7</b> Validación de entrevista.....	



## **CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **Análisis del mercado automotriz e incidencia de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil**

#### **Autores:**

**Shirley Johanna Aquino Malavé**

**saquino@est.ups.edu.ec**

**Mario Matías Huayamave Astudillo**

**mhuayamave@est.ups.edu.ec**

**Director: Eco. Ramona Buzan, MBA**

**rbuzan@ups.edu.ec**

#### **Resumen**

Este informe de investigación estudia la razón de la disminución de las ventas de vehículos y el impacto negativo que tuvo en una empresa de vehículos de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil.

El objetivo general de este trabajo es analizar el mercado automotriz, las incidencias y efectos que causaron las decisiones gubernamentales en las ventas de la concesionaria de la marca Peugeot en Guayaquil mediante la evaluación de los estados financieros entre el año 2008 al año 2013 y así evidenciar que las decisiones de las políticas públicas son las que causaron la disminución de las ventas y el cierre de la concesionaria.

La necesidad de investigar este tema de estudio se debe a los inconvenientes evidenciados por las políticas gubernamentales y que se ven reflejados en el nivel de ventas anuales desde el año 2008 al año 2013, el mismo que se encuentra en

decrecimiento constante, lo que resulta preocupante para el futuro de las concesionarias importadoras de vehículos.

El tipo de investigación utilizado fue analítico-descriptivo ya que tras la observación de hechos se pudo realizar el análisis del problema en estudio e interpretar los datos recopilados y así elaborar las conclusiones pertinentes. La técnica de investigación que se aplicó fue la entrevista que se realizó a tres gerentes de ventas de distintas concesionarias de vehículos, lo que ayudó a obtener resultados sobre cómo se ha mantenido la política pública frente al sector automotriz.

Los resultados obtenidos evidenciaron la realidad que enfrenta el sector automotriz y la desaceleración en las ventas de vehículos de la concesionaria a un nivel crítico que efectivamente fueron causadas por las políticas del gobierno.

### **Palabras Claves**

Sector automotriz, Vehículos, Cupos de importación, Impuestos, Restricciones, Resoluciones, Acuerdos.



## **CARRER OF BUSINESS ADMINISTRATION**

### **Analysis of automotive market and impact of government decisions in sales of the brand Peugeot in the city of Guayaquil**

#### **Authors:**

**Shirley Johanna Aquino Malavé**

**saquino@est.ups.edu.ec**

**Mario Matías Huayamave Astudillo**

**mhuayamave@est.ups.edu.ec**

**Directed By: Eco. Ramona Buzan, MBA**

**rbuzan@ups.edu.ec**

#### **Abstract**

This research report examines the reason for the decrease in vehicle sales and the negative impact that had on Peugeot a company vehicle in the city of Guayaquil.

The overall objective of this work is to analyze the automotive market, incidence and effects leading government decisions on sales of Peugeot dealership in Guayaquil by evaluating the financial statements between 2008 and 2013 and thus show that public policy decisions are the reasons that caused the decline in sales and closing of the dealership.

The need to investigate this study is due to the drawbacks evidenced by government policies and are reflected in the level of annual sales from 2008 to 2013, the same that is constantly decreasing, which is worrying for the future of importing car dealerships.

The research used was descriptive-analytical since after the observation of facts could perform the analysis of the problem under study and interpret the



collected data and thus draw the necessary conclusions. The research technique applied was the interview conducted to three sales managers from different car dealerships, helping to get results on how public policy has maintained against the automotive sector.

The results showed the reality faced by the automotive sector and the slowdown in car sales dealership to a critical level that were actually caused by government policies.

### **Keywords**

Automotive market, Vehicles, Import quotas, Taxes, Restrictions, Resolutions, Agreements.

## **Introducción**

La industria automotriz se encarga del diseño, desarrollo, fabricación, ensamblaje, comercialización y venta de automóviles. Se ha convertido en una de las mayores industrias generadoras de empleo, porque a pesar de tener un alto nivel de fabricación automatizada por partes, demanda de la mano de obra directa cualificada para su producción, personalización y mantenimiento.

La concesionaria vehículos de la marca Peugeot es una empresa comercial y de servicios del sector automotriz, posicionada en la ciudad de Guayaquil durante 32 años, dedicada a la comercialización de vehículos, repuestos y talleres de la marca francesa Peugeot.

La presente investigación se ha realizado en cuatro capítulos, los cuales se analiza el mercado automotriz y los factores externos que podrían afectar al negocio de la concesionaria en el contexto político, situación económica del entorno del país, por la creación de leyes y/o reglamentos que afecten los costos de la operación, por devaluaciones o revalorizaciones de monedas como el Euro y Real de Brasil; y, por la demanda mundial a la fábrica en el caso de los vehículos Peugeot.

En el capítulo 1: Definición del problema que contiene una breve descripción de los antecedentes del sector automotriz del Ecuador, partiendo desde el año 2008 al año 2013, su movimiento de ventas a nivel nacional y el comportamiento de las importaciones a partir de las restricciones gubernamentales.

En el capítulo 2: Marco teórico se describe los conceptos de todas las variables que componen las políticas del gobierno, los mismos que están relacionados con la situación actual de la concesionaria.

En el capítulo 3: Marco metodológico se desarrolla la investigación a través de tres etapas, se aplica el método analítico-descriptivo para el análisis del problema de estudio e interpretar datos recopilados mediante los estados financieros y la entrevista realizada a tres gerentes de ventas de concesionarias de vehículos que servirán para elaborar el análisis y las conclusiones respectivas.

En el capítulo 4: Se analiza los estados financieros de la concesionaria desde el año 2008 al año 2013, evaluando cada año y evidenciando los efectos que causaron en las ventas de vehículos por las decisiones gubernamentales y las diferentes restricciones que este impuso durante el periodo de este estudio.

## **Capítulo 1**

### **1.1. Antecedentes**

El sector automotriz es uno de los sectores de mayor crecimiento en los últimos años en el Ecuador, manteniéndose dentro de las principales industrias de aportación en el PIB, luego del sector petrolero, comercial y de construcción. En los últimos 30 años ha generado un gran desarrollo tecnológico, este contribuye al desarrollo nacional con capacitación, tecnología, inversiones, generación de divisas, entre otros.

Este sector es un importante contribuyente al fisco, generando grandes recursos para el Estado a través de impuestos como IVA e ICE, aranceles y tasas. La alta calidad de productos fabricados por la industria ensambladoras del Ecuador ha hecho posible que se de apertura a mercados internacionales, dado que están calificadas con normas internacionales especiales para la industria.

La operación principal del sector es la venta de vehículos y las operaciones relacionadas, como por ejemplo el servicio de talleres, venta de llantas, repuestos, lubricantes, financiamiento automotriz y otros mercados conexos como seguros, dispositivos de rastreo, venta de combustibles, entre otros.

Es importante mencionar que del comercio generado por la venta de vehículos se inician actividades relacionadas que contribuyen al crecimiento de la economía. De acuerdo a información del último Censo Económico se tienen 90.012 personas ocupadas, de las cuales el 83% son hombres y el 17% mujeres.

En los establecimientos de comercio se encuentran ocupadas 84.155 personas, en manufactura 5.194 y en servicios 6634. De acuerdo a la distribución provincial, se tiene el mayor número de establecimientos se encuentra en Guayas

(27%), seguido de Pichincha (17%), Azuay (8,1%), Manabí (7,5%) y Tungurahua (4,5%).

Actualmente el Ecuador no es solo un importador de vehículos sino también un ensamblador y productor desde 1973. Sin embargo se prefieren los vehículos importados por su calidad y percepción del consumidor.

Ecuador se encuentra en un proceso de evolución histórica con un cambio económico en la que el gobierno tiene una participación más activa, ya que crea medidas las que permite incrementar el gasto público y a su vez espera obtener mediante una reforma en el sistema tributario mejorar el nivel de vida de las personas con una distribución más justa de la riqueza, teniendo en claro que esto afectaría, en cierto modo, el crecimiento económico, empleo y eficiencia.

En el ecuador esta industria es un claro ejemplo de que se evidencia la estructura de poder de mercado y exclusividad en el negocio. El estado ha impuesto aranceles y otras medidas llegando a restricciones de entrada de estos productos para proteger la producción nacional.

El Sector Automotriz está compuesto principalmente por los siguientes sectores:

- Importadores.
- Empresas ensambladoras.
- Firmas de auto partes y distribuidores.

Actividades secundarias de la industria automotriz:

- Los talleres.
- Venta de llantas y repuestos.
- Lubricantes.
- Financiamiento automotriz.

Otros negocios relacionados como:

- Seguros,
- Dispositivos de rastreo,
- Venta de combustibles,
- Entre otros.

Las concesionarias son establecimientos que trabajan en nombre propio por cuenta de terceros, en una empresa automovilística se adquiere los vehículos para revenderlos posteriormente, con un margen de ganancia prefijado por el propio fabricante; se ocupa además de la asistencia técnica a los clientes, en otras palabras es una empresa comisionista pero dueña del producto.

Al igual que cualquier otro producto las estrategias de venta promociones, descuentos y facilidades que se han otorgado, así como de los precios de las unidades vehiculares, sus precios bajos, la incursión de empresas financieras que otorgan facilidades a los consumidores para que puedan adquirir su vehículos, los seguros, las garantías, los servicios que las concesionarias ofrecen en la post-venta, entre otras.

Las concesionarias que ofrecen entre el 10% y 20% de entrada y plazos desde 24 hasta 60 meses, con promedios de cuotas mensuales de 200 dólares. Por lo general dichos carros están avaluados entre diez mil y trece mil dólares, una cifra bastante modesta y asequible. Sin embargo estas medidas implementadas no surgen efecto ya sea por la inestabilidad económica, la falta de empleo e ingresos suficientes y no han sido suficientes para que las compañías del sector automotor incrementen sus ventas.

Toda restricción afecta el precio final del producto para los clientes que desean adquirir desmotivando o restringiendo la compra por la falta de efectivo o suficiente capacidad crediticia para lograr dicha compra.

## **1.2. Planteamiento del problema**

En el año 2009, el Gobierno Nacional con el fin de reducir el déficit de la balanza comercial, aumentar la producción nacional, plazas de trabajo y la obtención de recursos para financiar la expansión del gasto público, se dirigió a regular al sector automotriz ya que en los últimos años ha venido en incremento constante.

El problema de la investigación consiste en realizar la búsqueda de elementos que debemos tener para efectuar un análisis de las incidencias de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil, tomando como referencia el periodo comprendido entre los años 2008 al 2013.

Al identificar las medidas optadas por el gobierno podremos evaluar los efectos que han surgido en las empresas comercializadoras de vehículos.

## **1.3. Tema**

“ANÁLISIS DEL MERCADO AUTOMOTRIZ E INCIDENCIA DE LAS DECISIONES GUBERNAMENTALES EN LAS VENTAS DE LA MARCA PEUGEOT EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

## **1.4. Justificación**

El objeto de estudio es analizar el mercado automotriz que está expuesto a los riesgos inherentes como las políticas que ha impuesto el Gobierno en los últimos años y el impacto que éste tuvo, sus consecuencias y posibles soluciones.

Por ende, los factores externos que están afectando al negocio son: el contexto político, situación económica del entorno macro, creación de leyes y/o reglamentos que afectan los costos de la operación, por devaluaciones o revalorizaciones de monedas como el euro y Real de Brasil y por la demanda de vehículos que tiene a nivel mundial la fábrica Peugeot.

El riesgo, debido a factores internos, se relaciona principalmente con la capacidad de gestión y experiencia del capital humano de la empresa.

La concesionaria analizada que comercializa automóviles marca Peugeot mantiene al frente un directorio y una administración compuesta por profesionales capacitados en sus áreas, que se mantienen pendientes en todo momento de la buena marcha del negocio.

Frente a estas limitaciones, se quiere encontrar la forma de mejorar el entorno nacional, resolviendo los causantes de la reducción de las ventas en la concesionaria para así fomentar la marca Peugeot mediante una propuesta de estrategias de marketing.

## **1.5. Beneficios y beneficiarios**

### **1.5.1. Beneficios**

Saber el impacto que realmente tuvieron las restricciones gubernamentales en las actividades del negocio de la concesionaria Peugeot en Guayaquil.

### **1.5.2. Beneficiarios**

El beneficiario será la concesionaria de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil, quien sabrá implementar este trabajo y tomar las medidas y decisiones pertinentes que beneficiarán a la empresa, tomando en cuenta los resultados del análisis realizado en el presente estudio.

## **1.6. Objetivos**

### **1.6.1. Objetivo general**

Analizar el mercado automotriz, bajo los efectos de las decisiones gubernamentales sobre las ventas de la marca Peugeot en Guayaquil mediante la evaluación de los



estados financieros entre el año 2008 al año 2013 para evidenciar las influencias de las decisiones de las políticas públicas sobre las ventas.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

1. Evidenciar la realidad del mercado automotriz en la ciudad de Guayaquil.
2. Identificar las variables de las decisiones gubernamentales que afectan las ventas de la marca Peugeot en Guayaquil.
3. Demostrar la tendencia en ventas de la marca Peugeot de Guayaquil posterior a la implementación de las medidas políticas comerciales.

## **Capítulo 2**

### **2. Marco teórico**

#### **2.1. Preliminares**

El sector automotriz es esencial para el funcionamiento de la economía global, ya que intervienen indirectamente con la metalúrgica, plásticos, caucho, textil, electrónica, talleres de reparación, etc. Además, es generadora de empleo directo e indirecto y uno de los mayores contribuyentes a los ingresos gubernamentales alrededor del mundo. Sin embargo, como cualquier industria, es afectada por agentes externos, ya sean estos políticos, económicos, tecnológicos, demográficos, entre otros.

La comercialización de autos nuevos, usados y partes importadas han sufrido recesión por los impuestos y los extras, entre ellos, los aranceles (hasta 35%), IVA (12%), Impuesto a la Salida de Divisas (5%), Impuesto Verde, SOAT, seguro vehicular, revisión vehicular y rastreador satelital que encarecen a este sector afectando las ventas.

Al 2012 la restricción cuantitativa anual de importación, mediante Resolución N°66, fue una de las causas de la disminución para el sector.

El cliente hoy tiene más dificultades para compra de un vehículo y termina decidiéndose más por los carros usados, con el límite de cupos y el aumento de la salida de divisas que pasó del 2% al 5% hace que el precio de un vehículo nuevo se encarezca pese a que muchas comercializadoras de automotores han optado por crear estrategias para motivar las ventas como bonos de descuentos para determinados modelos y kilómetros gratis.

La venta de vehículos en Ecuador se redujo 6,2% durante el 2013, es decir, se vendieron 7.506 unidades menos que el 2012, según datos presentados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade).

La provincia que más compró vehículos el año pasado fue Pichincha con el 41%, seguido de Guayas (27%) y Tungurahua (7%). Pese a que Guayas es la provincia con más habitantes en Ecuador ocupa el segundo lugar en venta de vehículos.

En el año 2013, continúan incidiendo las medidas arancelarias y cupos a la importación que mantuvieron estancado al mercado automotor. Para ese año se cerraron las ventas con 113.812. Si bien hay crecimiento, el sector es cauteloso porque la tasa está lejos de las alcanzadas hasta el 2011, cuando crecía a un 11% anual en promedio oscilando ventas de casi 140.000 vehículos.

El sector vive un estancamiento de ventas desde el 2012 por la aplicación de una política de cuotas, cupos y medidas arancelarias. Se preveía expectativas para los años posteriores favorables, pero el gobierno según Resolución No. 049-2014, ordenó prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de los cupos de importaciones de vehículos haciendo incierto el panorama del sector automotriz.

## **2.2. Realidad del mercado automotriz 2008-2013**

Durante los últimos cinco años, el sector automotriz se ha mantenido estable con respecto a las ventas de vehículos.

A continuación una breve reseña de los movimientos del sector automotriz a nivel nacional, tomando como referencia desde el año 2008 hasta el año 2013.

El sector automotor encara el año 2008 con un aumento del 23% de participación de ventas totales en comparación con el 2007, convirtiéndose en el mejor año para la industria.

**Tabla 2.1 Ventas totales de vehículos por año**

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

**Elaborado por:** Los autores

Este año se comercializaron 112.684 vehículos nuevos. El segmento que generó más ventas fue el de camionetas con un 35% de crecimiento comparado con el año anterior, seguido por el segmento de automóviles registrando un aumento del 21%. Los buses y camiones crecieron en 19% de ventas y por último el segmento todo terreno y VANs aumentaron en un 15% su participación en relación al año 2007. Por otra parte, en las ventas de camiones hubo un crecimiento debido a las obras de ingeniería y reparación de vías.

La provincia que lideró con más ventas de vehículos es Pichincha, con un 41,6%, seguida con un 26% la provincia de Guayas y con un 7,34% Tungurahua. Los vehículos importados abarcaron el 58,5% de las ventas totales, mientras que el restante lo estuvo compuesto por los vehículos ensamblados en el país.

Durante el año 2008 se importaron 70.322 unidades de vehículos nuevos. El sector automotor demandó un 30% más que el 2007. Los principales países de estas importaciones son: Corea, Japón y Colombia.

El 2009 se distinguió por medidas gubernamentales que no habían sido impuestas en años anteriores, ya que a partir de este año se aplicó una salvaguardia

por balanza de pagos que condicionó la importación de vehículos durante el primer semestre del año e incrementó la carga arancelaria en el segundo semestre.

La venta de vehículos sufrió una caída del 18% en relación al año 2008. Por consiguiente, las empresas empezaron a ofrecer vehículos más costosos para el público debido a los impuestos y aranceles.

La utilidad de las empresas automotrices en gran parte se vio afectada, ya que al encarecerse los vehículos, muchas tomaron la decisión a reducir sus márgenes para seguir en el mercado.

**Tabla 2.2 Ventas totales por año de vehículos**

Ventas Totales por Año	
AÑO	TOTAL
1998	47.985
1999	13.672
2000	18.983
2001	53.673
2002	69.372
2003	55.456
2004	59.151
2005	80.410
2006	89.558
2007	91.778
2008	112.684
2009	92.764

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Como se puede observar en la Tabla 2.2, el año 2009 muestra la primera caída de ventas del sector desde el año 2003. El sector había venido creciendo a ritmo continuo hasta llegar en el 2008 a niveles de 112.684 unidades sin embargo, terminó cerrando el año 2009 con 92.764 unidades.

En los últimos años, los vehículos importados han sido los principales en la composición de ventas frente a los de la producción nacional, pero cabe recalcar, que a partir de las medidas impuestas por el gobierno en el 2009, los vehículos de la producción local ganaron participación en el mercado con relación a los años anteriores, obteniendo un 46,44% de participación frente a un 53,56% de vehículos importados.

Durante el año 2010, el gobierno se encontró analizando las posibles restricciones cuantitativas a la importación de vehículos (límites de cupos de importación) para mejorar el déficit comercial.

Sin embargo, a pesar de las políticas públicas, este año el sector evidenció su recuperación con la comercialización de 132.172 vehículos nuevos reflejando un crecimiento significativo a diferencia al 2009, lo que denota que la liquidez del sistema financiero, el gasto fiscal y la oferta crediticia impulsaron a que varios de los sectores de la economía nacional se recuperaran, incluyendo el sector automotriz.

**Tabla 2.3 Ventas totales por año de vehículos a nivel nacional.**



**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE).

En el 2011, el gobierno nacional implementó límites de cupos de importaciones con el fin de restringir en un 20% la importación de vehículos, el objetivo era frenar las importaciones de las empresas que excedieron su monto de importación, lo que ocasionó que empresas reduzcan significativamente sus actividades comerciales al no poder atender la demanda por la escasez de vehículos.

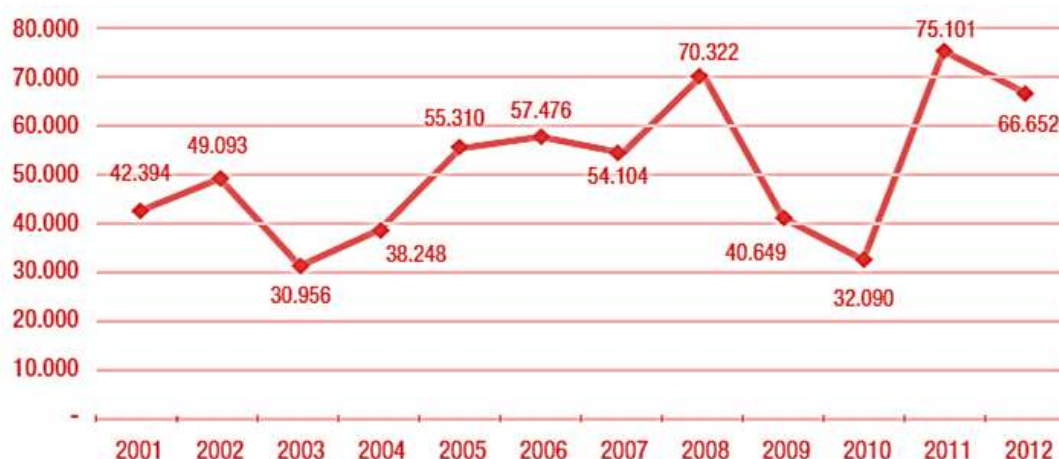
Además de los cupos de importación, entró en vigencia el incremento del impuesto a la salida de divisas que pasó del 2% al 5% obligando a las empresas importadoras a ajustar sus niveles de precios. Esto causó que la demanda se dirija hacia vehículos básicos, compactos y menos equipados.

Aunque las medidas impuestas por el gobierno causaron dificultades al sector, este creció en mayor grado registrando la comercialización de 139.893 vehículos nuevos (sin considerar motos). El 56% de los vehículos vendidos fueron importados, mientras que los vehículos de fabricación local constituyeron el 44% de participación de la demanda nacional.

Para el 2012, entró en vigencia la Resolución del Comité de Comercio Exterior (COMEX) No. 65 y 66 inclinado a la restricción cuantitativa de importación para CKDs de vehículos, el cual los cupos asignados a cada importador entraría en vigencia hasta diciembre del 2014.

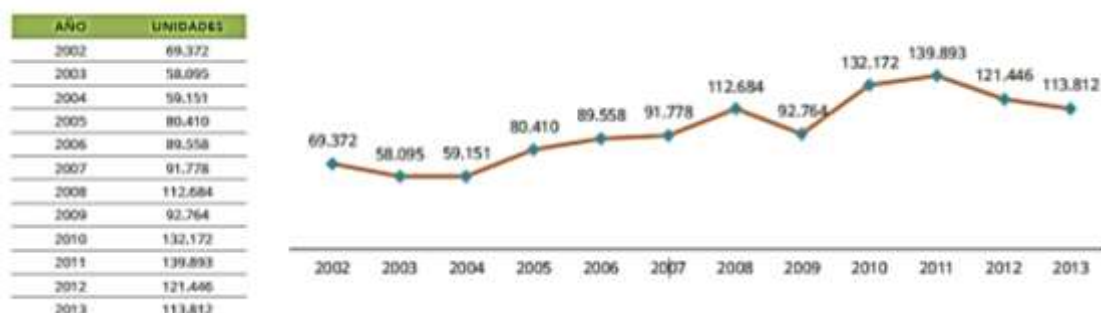
En el año 2012 se comercializaron en el mercado nacional 121.446 unidades de vehículos nuevos (sin considerar motos). El mercado automotor nacional al cierre de ese año presentó una reducción del 13% (18.059 unidades menos) en comparación con las ventas registradas el año anterior.

En el año 2012, el 54% de vehículos comercializados fueron importados. Los principales países proveedores de vehículos armados (CBU) para el mercado ecuatoriano son: Corea, China, Colombia, Japón y México. Este año las importaciones de vehículos (CBU) totalizaron 66.652 unidades. Esta cifra muestra una reducción del 11% respecto a las 75.101 del 2011.

**Tabla 2.4 Importación de vehículos 2001 – 2012 (unidades)**

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

El año 2013 en el mercado automotor nacional se comercializaron 113.812 vehículos nuevos (se excluyen motos). Al cierre del año el mercado evidencia una reducción del 6% en comparación con el volumen de venta registrado en el año 2012 y del 18,6% con relación al año 2011.

**Tabla 2.5 Ventas de Vehículos por año / 2002-2013**

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Las medidas cuantitativas como lo es el límite de cupos de importación de vehículos mediante Resolución COMEX N°66, han restringido la capacidad de compraventa de las empresas en el sector, sin embargo la demanda de vehículos nuevos reveló un comportamiento estable sin presentar variaciones significativas.

Las importaciones de vehículos armados (CBU) del año 2013 registraron un total de 62.595 unidades, mostrando una reducción del 6% en comparación con las



66.652 unidades importadas en el año 2012. El 51% de la demanda nacional fue atendida con vehículos importados (CBU), agregando que ambas partes muestran un balance equitativo con respecto a su participación en el mercado.

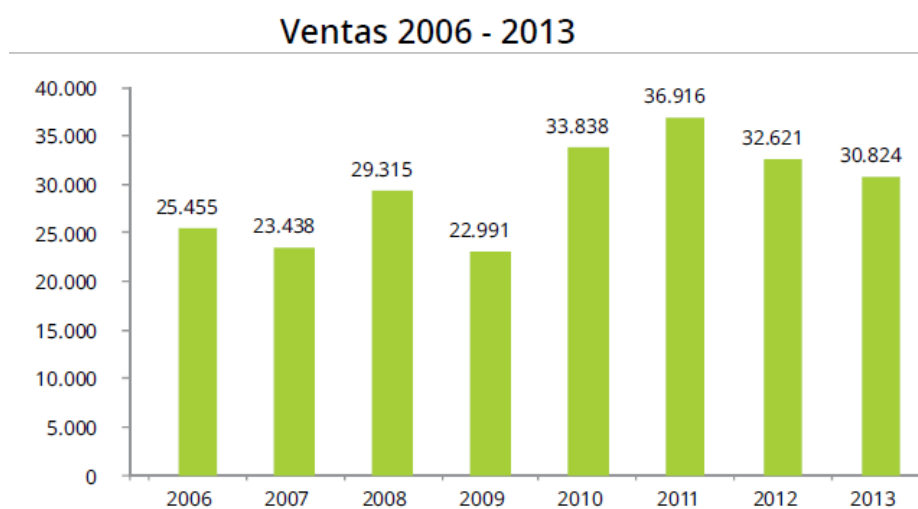
**Tabla 2.6 Composición de las ventas en Ecuador / 2002 – 2013**

AÑO	ENSAMBLAJE LOCAL	%	IMPORTACIÓN	%	TOTAL
2002	21.047	30,34%	48.325	69,66%	<b>69.372</b>
2003	22.768	39,19%	35.327	60,81%	<b>58.095</b>
2004	22.230	37,58%	36.921	62,42%	<b>59.151</b>
2005	29.528	36,72%	50.882	63,28%	<b>80.410</b>
2006	31.496	35,17%	58.062	64,83%	<b>89.558</b>
2007	32.591	35,51%	59.187	64,49%	<b>91.778</b>
2008	46.782	41,52%	65.902	58,48%	<b>112.684</b>
2009	43.077	46,44%	49.687	53,56%	<b>92.764</b>
2010	55.683	42,13%	76.489	57,87%	<b>132.172</b>
2011	62.053	44,36%	77.840	55,64%	<b>139.893</b>
2012	56.395	46,44%	65.051	53,56%	<b>121.446</b>
2013	55.509	48,77%	58.303	51,23%	<b>113.812</b>

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

El ensamblaje local ha ido en constante crecimiento gracias al apoyo del gobierno nacional, permitiendo así el incremento de la mano de obra ecuatoriana incrementando el nivel de ventas de vehículos ensamblados cada año y poniéndose a la par con el nivel de ventas de vehículos importados.

**Tabla 2.7 Ventas totales de vehículos de la ciudad de Guayaquil 2006 - 2013**



**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

En el sector automotriz, la provincia del Guayas ocupa el segundo lugar de participación de ventas a nivel nacional. Como podemos observar en el Gráfico 2.3, las ventas de vehículos en la ciudad de Guayaquil desde el 2006 al 2013 mantienen relación con las ventas totales del país.

### 2.2.1. Incidencias de las decisiones del gobierno en las ventas

En el Ecuador, esta industria es un claro ejemplo de que se evidencia la estructura de poder de mercado y exclusividad en el negocio. El estado ha impuesto aranceles y otras medidas llegando a restricciones de entrada de estos productos para proteger la producción nacional.

El Sector Automotriz tiene un importante componente de comercialización que trabaja sobre la base de la producción local y las importaciones. Según la información proporcionada por la CINAIE, al 2007 las ventas de vehículos importados alcanzaron el 64.5% y las de vehículos de producción total el 35.5%.

Debido a medidas políticas y económicas adoptadas a nivel general, el ritmo de ventas que originalmente creció a inicios del 2012 se desaceleró después del 15 de junio por la fijación de cupos para la importación de vehículos por compañía. Antes de esa fecha se vendían 10.259 unidades en promedio por mes, mientras que después fueron vendidos 9.145 vehículos, lo cual podemos observar en la siguiente imagen:

**Tabla 2.8 Comportamiento de las ventas a partir de vigencia restrictiva**



**Fuente:** Asociación Automotriz Ecuatoriana

Toda restricción afecta el precio final del producto para los clientes que desean adquirir desmotivando o restringiendo la compra por la falta de efectivo o suficiente capacidad crediticia para lograr dicha compra.

La comercialización de autos nuevos, usados y partes importadas han sufrido recesión por los impuestos y los extras, entre ellos, los aranceles (hasta 35%), IVA (12%), Impuesto a la Salida de Divisas (5%), Impuesto Verde, SOAT, seguro vehicular, revisión vehicular y rastreador satelital que encarecen a este sector afectando las ventas.

Por ejemplo, el sector de autos usados, incluso importados, también sufrieron bajas en sus ventas, según los datos del anuario de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) se resalta que en el 2010 se vendieron 188.039 vehículos usados, mientras que en el 2011 ese rubro se redujo a 185.842 vehículos.

“Este fenómeno se aplica porque un auto usado antes de salir a la venta, debe entrar en el taller y necesita repuestos importados, lo que genera un aumento del precio. Así, una camioneta nueva Chevrolet Dmax 4x4 Diesel 3.0 que en 2011 se podía comprar por \$30.000, en la actualidad se comercializa usada, por \$33.000, \$3.000 más cara”, según Fernando Andrade, presidente de la Asociación Ecuatoriana Automotriz del Austro, AEADA.

Las barreras arancelarias y los diferentes impuestos asignados a las importaciones de vehículos han alcanzado alrededor de USD 400 millones en el 2011, en otras palabras el sector productivo de ensambladoras nacionales como Omnibus BB, Maresa y Aymesa, con un total de 68.182 vehículos no abastece a la ciudadanía, ni cubre las exigencias de preferencias del cliente.

La producción nacional en 2013 cubrió el 48% (55.509 unidades) del consumo local, mientras que en 2012 fue del 46% con (56.395). En lo que se refiere a producción por segmento de vehículo, en el 2012 se ensamblaron 45.194 automóviles, 18.069 camionetas, 2.220 SUV's, 1.361 VAN's y 1.338 camiones, así tenemos que la producción nacional tuvo un incremento del 2% es mínimo.

**Tabla 2.9 Relación de exportaciones vs importaciones**

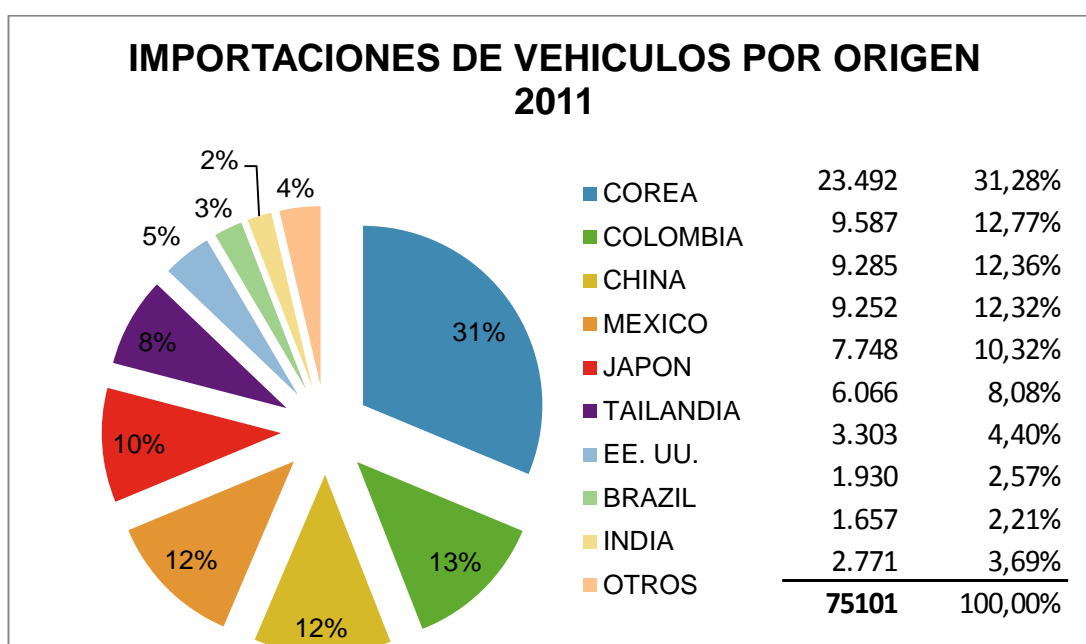
	Importaciones	Exportaciones
2011	77.840	62.053
2012	65.051	56.935
Países	Corea, China, Colombia, Japón y México	Colombia, Venezuela y República Dominicana.

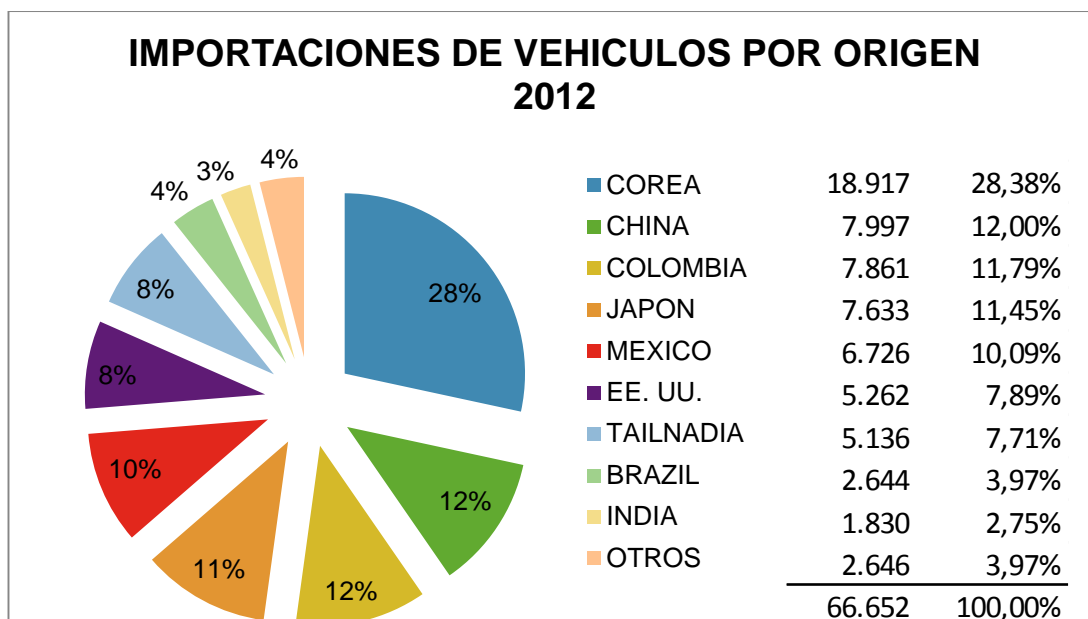
**Fuente:** AEADE

**Elaborado:** Los autores

Como podemos observar en la Tabla 2.9, las importaciones han disminuido en un 16% frente al crecimiento del 21,3% de las exportaciones entre los años 2011 y 2012, por lo que el 54% de la comercialización fue de importación.

Las importaciones provienen en su mayoría de Corea del Sur, con un 31,28%, siendo el más alto en comparación con el resto de países que tienen participaciones del 12 % (Colombia), 8 % (Tailandia) y 2 % (India) y a pesar de haber disminuido en el 2012, sigue encabezando la lista del primer país importador.

**Tabla 2.10 Importaciones de vehículos por origen 2011 y 2012**



**Fuente:** AEADE

**Elaborado:** Los autores

El nacimiento del ensamblaje automotriz en la región Sierra se inició con un marco favorable basado en la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias. En cambio el sector de autopartes inició con una oferta local de insumos muy reducidos porque solo proveía neumáticos, baterías, resortes de ballestas y filtros de motor.

Actualmente el desarrollo de la industria de autopartes ha permitido que aparezca una oferta de insumos de producción nacional muy amplia que se conecta con otras actividades automotrices, como los talleres de servicio, neumáticos y repuestos, entre otros. Por estar relacionados de manera directa pueden ser considerados como parte del sector.

### **2.3. Marco conceptual**

#### **2.3.1. Restricciones comerciales**

La memoria de investigación se centra en el mercado automotriz, por lo tanto, se van a analizar diferentes restricciones comerciales que han sido impuestas por el gobierno ecuatoriano.

Casi todos los países imponen algunas restricciones al libre flujo del comercio internacional. Puesto que estas restricciones y reglamentos tratan con el intercambio o comercio de la nación, son generalmente conocidas como políticas de intercambio o comerciales. En tanto que las restricciones comerciales siempre se racionalizan en términos de bienestar nacional, en realidad, por lo general, las proponen esos grupos especiales en la nación que suelen resultar beneficiados por tales restricciones. (Salvatore, D. 1999: P55)

### **2.3.2. Balanza de pagos**

A continuación se presentará un detalle de la balanza de pagos del Ecuador de manera particular la balanza comercial que concentra las decisiones de política gubernamental, explicadas en párrafos anteriores.

La balanza de pagos es el resumen del registro contable en el que, en principio, se registran todas las transacciones de los residentes de una nación con los de todas las otras naciones durante un periodo en particular, por lo general un año natural. (Salvatore, D. 1999: P75)

#### **2.3.2.1. Balanza comercial negativa**

La balanza de pagos informa al gobierno la posición internacional de la nación y ayudarlo así en la formulación de las políticas monetarias, fiscal y comercial. Cuando las importaciones de un país son superiores a sus exportaciones, se dice que dicho país tiene un déficit por cuenta corriente, y de alguna manera tendrá que financiar este déficit. (Krugman, P.; & Obstfeld, M. 2006: P215)

Si se quiere corregir el déficit comercial, el Gobierno debería buscar alternativas como: ajuste en gasto fiscal, ajuste en tasas de interés y solo como última alternativa restricciones al comercio exterior porque siempre recordemos algo esencial en el comercio: no es que las exportaciones son buenas y las importaciones malas, sino que se entiende que las exportaciones sirven para pagar las importaciones.

### **2.3.3. Medidas Arancelarias**

Así también, se emplearán fundamentos teóricos que respaldan medidas arancelarias y no arancelarias.

#### **2.3.3.1. Aranceles**

De igual manera, el gobierno nacional, ha incrementado aranceles; “un arancel es un impuesto o gravamen aduanero fijado sobre la mercancía objeto de intercambio conforme cruza una frontera nacional”. (Salvatore, D. 1999: P375)

Un arancel produce una diferencia entre los precios nacionales y extranjeros, aumentando el precio nacional, pero en menor cantidad que el tipo arancelario. (Krugman, P.; & Obstfeld, M. 2006: P256)

Los aranceles tienen como objetivo incrementar la producción nacional, el consumo y el comercio, pero a su vez, el precio interno del producto importable aumenta por el monto completo del arancel para los productores y consumidores individuales en la nación.

En el sector automotriz, según el Gobierno, limita la importación de vehículos y crea impuestos a los mismos para mejorar la balanza de pagos y al mismo tiempo financia su gasto público.

### **2.3.4. Medidas no arancelarias**

#### **2.3.4.1. Cuotas de importación**

Una restricción cuantitativa sobre las importaciones de un bien particular se puede administrar a través de una cuota abierta (también conocida como cuota global) o a través de licencia de importación.

Una cuota global permite una determinada cantidad de importaciones por año, pero no especifica de donde puede provenir el producto o quien está autorizado

por su importación. Tan pronto como se importa la cantidad determinada, se prohíben las importaciones adicionales durante el resto del tiempo. (Chacholiades, M. 1994: P321)

### **2.3.5. Tipo de cambio**

De igual manera, las fluctuaciones del tipo de cambio se convierten en una medida que afecta la política comercial nacional de manera puntual la cotización del euro, real o pesos y su precio frente al dólar, ya que la importadora de vehículos ingresa automóviles provenientes de Brasil, Argentina y Francia.

El tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra moneda. El tipo de cambio se determina en el mercado de cambio de divisas, que es el mercado donde se comercian las diferentes monedas. (Samuelson, P. & Nordhaus, W. 2006: P285)

El tipo de cambio afecta a las empresas importadoras ya que muchas de estas importan sus productos pagando con una moneda diferente a la que se maneja en el país, y con las constantes variaciones del precio de la moneda, muchas veces se necesita más dinero para importar y esto causa que se reduzca el cupo de importación.

#### **2.3.5.1. Tipo de cambio y evolución del euro, real y pesos**

El tipo de cambio expresa el precio de una moneda en términos de otra. Por ejemplo, el tipo de cambio euro/dólar expresa la cantidad de euros que hay que pagar para poder comprar un dólar; del mismo modo, el tipo de cambio dólar/euro expresa la cantidad de dólares que pueden comprarse con un euro.

A continuación se presentará cotizaciones de tipo de cambio de euro, real y pesos, debido a que las importaciones de vehículos provenientes de Francia, Brasil y Argentina respectivamente permiten conocer que tanto va a influir los precios y el cambio en los tipos de cambio de esas monedas frente a la moneda local.



**Tabla 2.11 Tabla Diaria de Cotización de Monedas Extranjeras**

Pais	Moneda	Nombre	Cotiz. Mercado	Cotiz. Indirecta	Compra	Venta
Estados Unidos	USD	DOLARES USA	1.0000000000	1.0000000000	1.0000000000	1.0000000000
Argentina	ARS	PESOS ARGENTINOS	8.5926000000	0.1163792100	0.1162736600	0.1163792100
Brasil	BRL	REAL BRASIL	2.6349000000	0.3795210400	0.3792188100	0.3795210400

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### 2.3.6. Apreciación y depreciación de la moneda

Cuando la moneda de un país baja de valor con respecto a las de otros países, se dice que la moneda nacional ha sufrido una depreciación, mientras que la moneda extranjera ha sufrido una apreciación. (Samuelson, P. & Nordhaus, W. 2006: P301)

De hecho, en un régimen de tasa de cambio flexible, la depreciación puede beneficiar a exportador y perjudicar al importador, o bien, la apreciación de la moneda nacional con respecto a la divisa patrón beneficiar a importadores y perjudicar al sector exportador.

### 2.3.7. Caso de Ecuador

A partir del 2015, el Comité de Comercio Exterior (COMEX) dio a conocer las nuevas restricciones mediante la resolución 049- 2014 sobre los cupos de importación de vehículos a nivel nacional:

El Comité de Comercio Exterior (Comex) dio a conocer este lunes 5 de enero de 2015 un nuevo recorte en los cupos de importación de vehículos para el país.

Mediante resolución 049-2014, aprobada el 29 de diciembre del 2014, el organismo aprobó un nuevo régimen de cupos tanto para la importación de autos como para las partes o CKD para su ensamblaje, que reduce los cupos hasta en un 57%.

La medida que dio origen a los cupos se tomó en junio del 2012 mediante las resoluciones 65 y 66 del mismo organismo, que estuvieron vigentes hasta el pasado 31 de diciembre. Al comparar los cupos de esa época con los cupos que están vigentes para este año, se registran importantes reducciones.

Para General Motors (marca Chevrolet), el cupo de importación de vehículos se redujo de USD 63 millones a USD 27 millones, es decir, un 57%.

Esta nueva restricción de importaciones corre desde el 1 de enero y regirá hasta el 31 de diciembre de este 2015, según la resolución del Comex.

Por ejemplo, un importador puede tener un cupo de USD 1 millón anual o 70 unidades. Es decir que se cierra automáticamente el cupo si se pasa del monto o del número de unidades importadas, lo primero que ocurra. (Araujo, A. 2015: *El Comercio*)

### **2.3.8. La marca Peugeot**

Joya de la industria francesa, Peugeot es uno de los principales pioneros de la industria automóvil mundial. En más de 2 siglos, las actividades de la marca se han desarrollado en torno a la pasión y el desafío tecnológico.

Nacido en 1734, Jean-Pierre Peugeot es el origen de la vocación industrial de la familia Peugeot. Desarrolla su actividad en el campo del tejido dejando a sus herederos una tintorería, una fábrica de aceite y un molino de grano.

En 1810 Jean-Pierre II y Jean-Frédéric, los dos hijos de Jean-Pierre, fundan la sociedad Peugeot Hermanos. Propiedad de Jean-Frédéric, el molino familiar se convierte en una fundición de acero. La familia Peugeot además del famoso molino creado en 1840, innovan, y diversifican sus actividades industriales: la familia fabrica sierras continuas, muelles, y bastidores de paraguas.

200 años más tarde, la marca Peugeot sigue siendo sinónimo de innovación y diversidad. Es innovadora en el campo de vehículos y motores eléctricos con la comercialización del Peugeot iOn en 2010 y del 3008 HYbrid4 en 2012. Su diversidad de actividades hacen que la marca Peugeot vaya más allá del mercado del

automóvil: Motocicletas Peugeot, Peugeot Bicicletas así como los pimenteros Peugeot, siendo asimismo estandartes de la innovación y el lujo francés en todo el mundo.

Con sus grandes invenciones y sus innumerables éxitos, Peugeot ha escrito una gran parte de las más bellas páginas de la historia del automóvil. La aventura Peugeot continúa con los nuevos desafíos del siglo XXI.

Con tanta pasión y tantas innovaciones, las bicicletas y motos Peugeot han conseguido ser mundialmente reconocidas en la competición y entre el gran público. Peugeot es uno de los pocos fabricantes que gozan de tanta representación y tanta coherencia en los vehículos de 2, 3 y 4 ruedas.

Peugeot supo, enseguida, adaptarse y responder a las exigencias de los profesionales. Los vehículos comerciales Peugeot gozan de amplio reconocimiento mundial por su fiabilidad y durabilidad.

Al apostar por la investigación y el desarrollo, Peugeot se ha adaptado siempre a las necesidades de su época con un cuerpo de ventaja. La innovación es hoy más que nunca la clave del éxito de sus vehículos y motorizaciones.

Desde sus inicios, Peugeot ha diversificado su producción con una cierta coherencia industrial. Su estrategia ha respondido siempre a las necesidades de su época y de su entorno.

Animada por su pasión por el automóvil, Peugeot ha cultivado siempre un espíritu de competición. En los albores del deporte del automóvil, las primeras carreras servían ya para poner a prueba las innovaciones tecnológicas. Todavía hoy, sus numerosas victorias contribuyen al éxito comercial de sus vehículos.

Los leones Peugeot, desde su aparición, el emblemático León Peugeot no ha dejado de evolucionar, subrayando el carácter felino y apasionado de la Marca Peugeot.

### 2.3.9. Peugeot en Ecuador

Peugeot incursionó con sus primeros vehículos en el Ecuador en la década de los 70, época del inicio petrolero del país. Desde su inicio la marca se posicionó en el mercado siendo una de las más prestigiosas del país, proyectando una imagen de clase y deportividad.

La incursión de la marca en los deportes tuerca (campeonatos nacionales de velocidad y Rally) ha tenido éxito a través de la historia y ha permitido dejar en la mente de los consumidores una imagen de calidad.

En el Ecuador, la marca Peugeot es oficialmente comercializada en las ciudades de Quito e Ibarra por Autofrancia, y en las ciudades de Guayaquil, Cuenca y Ambato por Cetivehículos.

La marca Peugeot atiende a un mercado exclusivo, del total de autos vendidos en el país, históricamente el 2% en promedio pertenecen a esta marca.

La marca mantiene una participación relativamente baja en el mercado nacional; sin embargo, mantiene ventajas comparativas frente a sus competidores de otras marcas; una de ellas, el reducido número de concesionarios, mientras Chevrolet (marca líder) reparte su demanda entre más de treinta concesionarios a nivel nacional, Peugeot lo hace solamente entre dos concesionarios únicos en el país, Cetivehículos y Autofrancia, ambos dirigidos a diferentes sectores.

Otra ventaja de la marca es que al estar dirigida a clientes selectivos que aprecian calidad están dispuestos a pagar por los vehículos Peugeot mejores márgenes a sus distribuidores.

**Tabla 2.12 Ventas y participación de mercado de vehículos de la marca Peugeot en Ecuador**

<b>AÑO</b>	<b>VENTAS (unidades)</b>	<b>Participación mercado nacional</b>
<b>2007</b>	1111	1,20%
<b>2008</b>	812	0,72%
<b>2009</b>	418	0,45%
<b>2010</b>	238	0,18%
<b>2011</b>	349	0,25%
<b>2012</b>	241	0,20%
<b>2013</b>	162	0,14%

**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

**Elaborado:** Los autores

#### **2.4. Marco legal e institucional**

Para las importaciones y exportaciones, como para cualquier actividad existen entes y leyes reguladores que permiten la armonía y legalidad para realizar actividades económicas lícitas, en especial cuando éstas traspasan los límites de nuestras fronteras.

##### **2.4.1. Instituciones reguladoras y leyes que fomentan el comercio exterior**

Las disposiciones legales y reglamentarias relativas a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías, cuya administración y aplicación se encuentren específicamente a cargo de la Aduana y todo otro reglamento elaborado por la Aduana conforme a los poderes que le confiere la ley.

##### **2.4.2. Reglamento**

Un reglamento es una norma jurídica de carácter general dictada por la Administración pública y con valor subordinado a la Ley que facilita la aplicación de

la ley, detallando los instrumentos para llevar a efecto su contenido.

El Reglamento General a la ley de aduanas permite conocer las normas jurídicas y legales para utilizar la Ley Orgánica de Aduanas en los diferentes Operadores de Comercio Exterior.

### **2.4.3. Disposiciones fiscales**

Se establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las subpartida, tanto para unidades de vehículos y como por valor, de esta manera, los importadores deberán respetar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías.

### **2.4.4. La COMEXI**

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) determina las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo de país.

Las áreas sobre las cuales tiene competencia el COMEXI son:

1. Política Arancelaria;
2. Negociaciones internacionales;
3. Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales;
4. Medidas para contrarrestar el comercio desleal;
5. Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional;
6. Aprobar el plan de promoción de exportaciones.

### **2.4.5. Aduana del Ecuador**

Las aduanas fueron creadas para recaudar tributos y regular mercancías cuya naturaleza pudiera afectar a la producción, la salud o la paz de la nación.

Las aduanas son oficinas públicas situadas en puntos estratégicos, por lo general, en costas y fronteras; han sido creadas para controlar operaciones de comercio exterior con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan y exportan desde un país concreto y cobrar los impuestos.

En el Ecuador, la SENAE, (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) al ser una entidad gubernamental con atribuciones y competencias técnico-administrativas necesarias para la ejecución de la política aduanera del país.

Objetivos:

- Facilitar el comercio exterior.
- Ejercer el control de la entrada y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República.
- Ejercer el control a quienes efectúen actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías, de acuerdo al Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias.
- Determinar y recaudar tributos del comercio exterior y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones de comercio exterior.

#### **2.4.6. ECUAPASS**

Es un sistema informático integrado aduanero ecuatoriano que permite a los Operadores de Comercio Exterior (OCE) realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación, desarrollado por la Fundación Coreana KCSingle y puesta en marcha en el Ecuador desde el 15 de octubre del 2012. Este sistema ha reemplazado al Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

Los trámites de desaduanización de las cargas de importación y productos que se envían al exterior son más ágiles, ya que el anterior sistema (SICE) operaba con un tiempo promedio de desaduanización de 12 a 16 días, mientras que ECUAPASS “minimiza los tiempos entre 6 a 8 días, lo cual ubica al país en la media mundial de la desaduanización de las mercaderías” según Xavier Cárdenas director general de la Senae.

El sistema aduanero ecuatoriano permite a los operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Tiene como objetivos el sistema ECUAPASS:

- Transparentar y mejorar la eficiencia de las operaciones aduaneras a través del uso del sistema informático minimizando el uso de papel;
- Asegurar el control aduanero y facilitar el comercio;
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

#### **2.4.7. Ministerios**

El ministerio, departamento o secretaría es una de las partes funcionales en las que se puede dividir el Gobierno de un país. El parlamento o asamblea e incluso el presidente determina los ministerios y las funciones que ejercen.

A la cabeza de cada ministerio estará el ministro, cuya misión es ser la cabeza política del ministerio y hacer de enlace entre dicho ministerio y el gobierno.

##### **2.4.7.1. Ministerio de Comercio Exterior**

Es el regulador de la política de comercio exterior e inversiones que propicia la inserción económica y comercial en el contexto internacional con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país.



## **2.4.8. Resoluciones**

### **2.4.8.1. Resolución No. 466 El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones**

La presente resolución fue adoptada por el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en sesión extraordinaria llevada a cabo el 19 de enero del 2009 y en vigencia a partir de su publicación el 22 de enero del 2009 en el Registro Oficial.

Artículo Primero.- Establecer una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un (1) año, en los siguientes términos:

- a) Aplicar un recargo ad-valórem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente resolución;
- b) Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente resolución; y, (Sector textil, calzado y cerámica)
- c) Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III (Ver Tabla 2.13) de la presente resolución.

### **2.4.8.2. Resolución No. 65 y 66 Comité de Comercio Exterior**

Artículo 1.- Se establece una restricción cuantitativa de importación para CKDs de vehículos, clasificados en las subpartidas. La restricción cuantitativa está fijada por unidades de CKD de vehículos y por valor. De esta manera, las importaciones deberán respaldar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías.

Las subpartidas antes mencionadas corresponden al detalle de las siguientes mercancías:

**Tabla 2.13 Arancel Nacional de importaciones de vehículos**

<b>SUB PARTIDA</b>	<b>DETALLE DE LA MERCANCIA</b>
<b>87.03</b>	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto la partida 87.02), incluidos los de tipo familiar y los de carretera.
<b>8703.21</b>	De cilindrada inferior o igual a 1000 cm <sup>3</sup> .
<b>8703.21.00.80</b>	En CKD (Complete Knocked Down)
<b>8703.22</b>	De cilindrada superior a 1000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1500 cm <sup>3</sup> .
<b>8703.22.10.80</b>	En CKD
<b>8703.22.90.80</b>	En CKD
<b>8703.23</b>	De cilindrada superior a 1500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3000 cm <sup>3</sup> .
<b>8703.23.10.80</b>	En CKD
<b>8703.23.90.80</b>	En CKD
<b>8703.24</b>	De cilindrada superior a 3000 cm <sup>3</sup>
<b>8703.24.10.80</b>	En CKD
<b>8703.24.90.80</b>	En CKD
<b>8703.31</b>	De cilindrada inferior o igual a 1500 cm <sup>3</sup> . (Diesel o semi-Diesel)
<b>8703.31.10.80</b>	En CKD
<b>8703.31.90.80</b>	En CKD
<b>8703.32</b>	De cilindrada superior a 1500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 2500 cm <sup>3</sup> .
<b>8703.32.10.80</b>	En CKD
<b>8703.32.90.80</b>	En CKD
<b>8703.33</b>	De cilindrada superior a 2500 cm <sup>3</sup>
<b>8703.33.10.80</b>	En CKD
<b>8703.33.90.80</b>	En CKD
<b>8703.90</b>	Los demás

<b>8703.90.00.80</b>	En CKD
<b>8703.90.00.92</b>	En CKD
<b>87.04</b>	Vehículos automóviles para transporte de mercancías
<b>8704.21</b>	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t (Diesel o semi-Diesel)
<b>8704.21.10.80</b>	En CKD
<b>8704.31</b>	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t
<b>8704.31.10.80</b>	En CKD
<b>8704.90</b>	Los demás
<b>8704.90.00.92</b>	En CKD
<b>87.05</b>	Vehículos automóviles para usos especiales, excepto los conseguidos principalmente para transporte de personas o mercancías (por ejemplo: camiones grúas, camiones de bombero, coches de barredera)
<b>87.06</b>	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05, equipados con su motor
<b>8706.00.91.80</b>	En CKD

**Fuente:** Registro Oficial N° 191, Arancel Nacional de Importaciones 2007

**Elaborado:** Los autores

La medida impuesta tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014. El servicio nacional de Aduana del Ecuador deberá renovar automáticamente las cuotas establecidas en el anexo de la presente resolución el 1 de enero de cada año, durante su periodo de vigencia.

Esta Resolución fue adoptada en sesión llevada a cabo el 11 de junio de 2012.

#### **2.4.8.3. Resolución No. 049-2014 El pleno del comité de Comercio Exterior**

Artículos 1.- Prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de las Resoluciones del COMEX Nos. 65 y 66 del año 2012, y 011-2014, así como de sus respectivas reformas.

#### **2.4.9. Acuerdos**

Los acuerdos se firman entre diversos países formando organismos que favorecen a las situaciones comerciales tanto internas como externas.

##### **2.4.9.1. Negociación comercial Ecuador - Unión Europea**

Ecuador negoció el acuerdo con la Unión Europea desde el 2007. En dicha negociación estuvo junto a Colombia, Perú y Bolivia. Bolivia desistió de la negociación y Ecuador en el 2009 dejó el proceso por las restricciones que existía en Europa para el ingreso del banano. Ecuador reinició las negociaciones en enero del 2014. El objetivo de este acuerdo es que los principales productos ecuatorianos que se venden en el mercado europeo entren sin pagar aranceles. Además se busca proteger los inventos, productos biológicos y la propiedad intelectual.

En estos momentos, este acuerdo está en un trámite de revisión de textos en donde ambas partes acudirán a los parlamentos para su aprobación y posterior a esto, entrara en vigencia.

Este acuerdo es el resultado obtenido de las negociaciones llevadas por el Ecuador con la Unión Europea, aún se debe completar el proceso para su aprobación y validación por ambas partes. Se hizo público con el único fin de información y transparencia.

##### **Artículo 126 Proveedores de servicios contractuales**

Ecuador y la Parte UE permitirán el suministro de servicios en su territorio mediante la presencia de personas físicas, por proveedores de servicios contractuales de la Parte UE y Ecuador respectivamente para cada uno de los sectores siguientes: (...)

(...) p) Servicios especializados en tecnología, ingeniería, mercadeo y ventas para el sector automotriz.

r) Mantenimiento y reparación de equipos, incluidos los equipos de transporte, especialmente en el contexto de un contrato de servicios de posventa o de post arrendamiento. (Negociación Ecuador – UE – Paquete de Cierre, P11-12)

También se tomó medidas de Salvaguardia Multilateral en el caso que si las importaciones de un producto originario de una de las partes al territorio de la otra parte han tenido un incremento provocando incidencias que amenazan a los productores nacionales de productos similares o competidores, la parte importadora podrá acogerse a medidas apropiadas según los procedimientos establecidos.

#### **Artículo 324**

Objetivos. Las Partes acuerdan fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y el aprovechamiento de este Acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener los mayores beneficios para las Partes. Esta cooperación será desarrollada en el marco jurídico e institucional que regula las relaciones de cooperación entre las Partes, que tiene como uno de sus principales objetivos el impulsar un desarrollo económico sostenible que permita alcanzar mayores niveles de cohesión social y, en particular, reducir la pobreza. (Negociación Ecuador – UE – Paquete de Cierre, P29-30)

Ecuador, a través de este acuerdo, busca crear y mejorar nuevas oportunidades, promoviendo un comercio justo y ecuánime beneficiando a todos los sectores productivos, principalmente los sectores más débiles.

### **2.5. Glosario de términos técnicos**

#### **Importación de bienes de consumo**

Una importación a consumo es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al país para su libre disposición, uso o consumo definitivo, una vez realizado el pago respectivo de los tributos al comercio exterior.

## **Exportación**

La exportación refiere a aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país o países. O sea, que la exportación es una actividad comercial legal que un país realiza con otro que justamente pretende, ya sea para usar o consumir, algún producto o servicio que se produce en la otra nación.

## **Arancel**

Es la tasa, gravamen o valoración oficial que se aplica en diversos ramos, como el de costas oficiales, transporte ferroviario o aduanas.

## **Cuota**

Una cuota es otro tipo común de barrera comercial. En lugar de gravar las importaciones como un arancel, la cuota restringe la cantidad de un bien que se puede importar a un país.

## **Cuotas de importación**

Una cuota de importación es una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien. La restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas. (Krugman, P.; & Obstfeld, M. 2006: P341)

## **Balanza de pagos**

Estado resumido de todas las transacciones internacionales de los residentes de una nación con el resto del mundo durante un periodo determinado.

## **Tipo de cambio**

Precio en moneda doméstica de la moneda extranjera.

**Divisas**

Una divisa será toda aquella moneda empleada en una nación o región ajena a su lugar de origen.

**Desaduanización**

Retirar efectos y mercancías de una aduana, previo el pago de los derechos arancelarios.

**Fodinfra (FDI)**

Es un impuesto adicional (del 0.5% sobre el valor del CIF) a las importaciones destinado a formar parte de los recursos del Fondo de Desarrollo para la Infancia según Registro Oficial N° 122 publicado el 3 de febrero 1997.

**Ad-Valorem**

El Arancel Cobrado a las Mercancías o Ad-Valorem es un impuesto administrado por la Aduana del Ecuador, cuyo porcentaje varía según el tipo de mercancía y este se aplica sobre la suma del costo, seguro y flete.

**ICE**

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) es un impuesto que se aplica a los bienes y servicios nacionales o importados.

**2.6. Hipótesis**

Las políticas impuestas por el Gobierno Nacional como los aranceles y la fijación de cupos de importación influyen en las ventas de vehículos de la marca Peugeot.

## **Capítulo 3**

### **3. Marco metodológico**

#### **3.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación a emplearse es documental ya que se va a observar y analizar la realidad económica que afronta una concesionaria importadora de vehículos usando para ello diferentes tipos de documentos de información obtenidas de la concesionaria para así interpretar y presentar datos que ayuden a obtener un análisis detallado.

También se aplicará una investigación de campo, esta ayudará a conocer las causas y efectos de las normativas del gobierno que afectaron directamente a concesionarias importadoras mediante la técnica de la entrevista.

#### **3.2. Alcance de investigación**

El nivel de investigación que se aplica al estudio es descriptiva, se definirá e identificará las variables y decisiones gubernamentales que afectan a la concesionaria de la marca Peugeot en Guayaquil.

#### **3.3. Métodos de investigación**

Se aplicará el método Analítico-sintético ya que se utilizará para el análisis del problema en estudio y contribuirá al análisis e interpretación de datos que serán recopilados para así elaborar las conclusiones. Además se utilizará el método de investigación Histórico, ya que el análisis requiere de un estudio de los registros históricos de los estados financieros entre el año 2008 al año 2013.



### 3.4. Diagnóstico de la concesionaria

**Tabla 3.1 Análisis FODA**



**Elaborado:** Los autores

### **3.5. Fuentes de información**

Se contará con información primaria, así como datos estadísticos, publicaciones científicas, artículos del Ministerio de Comercio Exterior y la información obtenida de las entrevistas al contador y gerente de la concesionaria.

Para la investigación a realizarse se utilizará fuentes de información secundarias, las mismas comprenden toda la información que ha sido publicada y que guarda relación con el tema investigado.

### **3.6. Técnica de investigación**

“La entrevista es una comunicación <cara a cara> entre dos o más personas, que se lleva a cabo en un espacio temporal concreto y entre las que se da una determinada intervención verbal y no verbal con unos objetivos previamente establecidos”. (Cabrera, F.A. y Espin, J.V. 1986: P229)

La entrevista es un proceso de comunicación que se realiza entre dos personas, en donde el entrevistado obtiene información de forma directa del entrevistado. Esta es una conversación formal con el fin de recopilar información para el análisis en estudio.

### **3.7. Población**

La entrevista será realizada a los gerentes de venta de 3 concesionarias importadoras de la ciudad de Guayaquil.

### **3.8. Diseño de la encuesta y entrevista**

La entrevista está compuesta por 15 preguntas para gerentes de 3 concesionarias de vehículos de otras marcas de Guayaquil, las mismas son de tipo abiertas con la finalidad de obtener respuestas amplias y evidenciar que las medidas adoptadas por el gobierno afectan a otras concesionarias.

### **3.9. Presentación del análisis de la información**

A continuación se presentan el análisis de las preguntas realizadas a los 3 gerentes de ventas.

#### **1. En términos generales, ¿Cómo considera usted que ha evolucionado el sector de venta de vehículos y cuáles han sido los resultados de su empresa en los últimos cinco años?**

Los gerentes entrevistados consideraron que el sector automotriz ha estado en constante crecimiento cada año, pero se ha venido siendo afectado por las decisiones gubernamentales desacelerando las ventas anuales proyectadas. La concesionaria en estudio añade que Peugeot hace cinco años era rentable por la demanda de vehículos Peugeot 206 lo que evidenció un crecimiento significativo en el 2011, en Francia dejaron de fabricarlos, por lo que la concesionaria tuvo que optar por la importación de vehículos de la misma marca pero con un costo elevado y como consecuencia de las restricciones políticas dejaron de vender llegando a vender solo 114 unidades de vehículos para el 2014.

#### **2. ¿Cuáles son los factores que usted considera se le puede atribuir los resultados económicos en el sector automotriz?**

Los gerentes coincidieron a que uno de los factores que se le puede atribuir a los resultados económicos del sector automotriz ha sido al gobierno por los reiterados impuestos que ha gravado para el sector y por las medidas que limita a la importación de vehículos.

#### **3. ¿Cómo cree usted que se ha mantenido la política pública frente al sector automotriz?**

Los entrevistados creen que el gobierno ha puesto más trabas, más impuestos, y que estos cada vez se incrementen. El límite de cupos que existe ha causado que las ventas desaceleren porque ya no se puede contar con los vehículos que importaban en años anteriores.

**4. ¿Considera usted que las medidas arancelarias puestas por el gobierno afectan al desarrollo del sector automotriz?**

Corroborando con la pregunta anterior, aseguran que los aranceles, salvaguardias e impuestos realzan el precio de los vehículos afectando tanto a la empresa por no obtener un nivel de ventas esperado y a los clientes porque la mayoría de ellos busca un vehículo económico.

**5. ¿Considera usted que las políticas de cupos de importación de vehículos afecta directamente al sector? ¿Por qué?**

Todos consideraron que si afecta directamente al sector porque antes de llevar a cabo este acuerdo el número de vehículos importados era ilimitado y que en la actualidad, al tener un límite de cupos, no pueden atender a la demanda del sector.

**6. De todos locales que maneja su empresa, ¿el nivel de operaciones se ha incrementado o ha disminuido?**

Los gerentes tuvieron diversas respuestas, el gerente de Anglo Automotriz asegura que en todas sus locales el nivel de operación ha disminuido, por otro lado, el gerente de Cetivehiculos responde a que tuvieron un crecimiento hasta el 2011, a partir de ese año su nivel de operaciones disminuyó por la salida de vehículos Peugeot 206 y por los costos de los vehículos adquiridos más los impuestos y esto hizo que el precio de estos se elevaran. Mientras que en IOKARS Kia presenta un panorama estable en el nivel de operaciones.

**7. En su empresa, el número de sucursales ¿se ha incrementado o ha disminuido?**

Dos de los gerentes entrevistados aseguran que el número de sucursales ha disminuido por el poco movimiento en las ventas de vehículos, repuestos y servicio de mantenimiento. En tanto IOKARS Kia aún no posee alguna sucursal.

**8. La empresa donde usted cumple su labor, ¿qué resultado ha presentado en el nivel de ventas?**

Se puede decir que la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot desde el 2011 sus resultados fueron decreciendo considerablemente, mientras que en las dos concesionarias restantes se ha cumplido con el presupuesto de ventas.

**9. ¿El incremento en los precios de vehículos ha afectado su nivel de ventas?**

Los gerentes aseguran que el incremento en los precios de vehículos ha afectado el nivel de ventas ya que con los impuestos gravados, los clientes, en mucho de los casos, desistían de la compra por el precio.

**10. ¿Qué otros factores usted atribuye a los resultados en las ventas de vehículos en su empresa?**

Uno de los gerentes entrevistado, al ver que las ventas de la concesionaria bajaron significativamente, lo atribuye a los impuestos, a la crisis mundial y nacional, ya que menciona que existen otros rubros que se cancelan y hacen que el margen de la concesionaria se vea afectado. En el caso de las otras dos concesionarias, los gerentes aplicaron estrategias como el de prestar servicios de taxi (Chevitaxi), y también el de comercializar vehículos sin impuesto alguno.

**11. En base a todo lo anteriormente explicado, ¿considera usted óptimo el resultado obtenido en el último ejercicio fiscal, considerando las restricciones impuestas por el gobierno?**

La respuesta se encuentra dividida, para el gerente de Anglo Automotriz no considera que hayan obtenido un resultado óptimo sino solo suficientes para cubrir los márgenes de la empresa. Para el gerente de Cetivehiculos resalta que los resultados no fueron nada óptimos en el último ejercicio fiscal, mientras que el resultado obtenido en IOKARS Kia fue de un incremento leve y favorable.

**12. De acuerdo a lo expresado en la pregunta anterior, ¿Qué panorama vislumbra usted para el sector automotriz para el próximo quinquenio?**

Los entrevistados coinciden a que el panorama el sector automotriz para el próximo quinquenio va a ser difícil ya que las medias políticas siempre van a estar en constantes cambios y a esto uno de ellos añade que con los nuevos vehículos a electricidad afectaría al sector de autos a diésel y combustible.

**13. De haber un panorama poco favorable en el negocio automotriz, ¿qué medidas podría implementar para superar esta crisis?**

Consideraron que de haber un panorama poco favorable en el sector automotriz, implementarían medidas como la reducción del personal ya que no se necesitará tanto personal para cubrir el cupo de vehículos importados asignados y también ven como otra alternativa el cierre de sucursales para las concesionarias que las tuvieran.

**14. Con el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, ¿cree usted que permitirá nuevamente el desarrollo del sector automotriz del país?**

Los entrevistados creen que la idea del gobierno es permitir importar una gama de productos, entre ellos vehículos con 0% de arancel, sin embargo, por un lado creen que esto dependería de las marcas importadas permitidas, y por el otro le permitiría crecer a la concesionaria e implementar más plazas de trabajo por la demanda de vehículos que habría por los precios bajos

**15. ¿Considera usted que el tipo de cambio monetario con el que se maneja afecta al desarrollo del sector de su empresa?**

Tanto Anglo Automotriz como IOKARS Kia no les afecta ya que manejan la misma moneda en la compra de los vehículos importados, mientras que Cetivehiculos, quienes compran algunos vehículos y repuestos en euros, las cotizaciones se mantuvieron estables.

### **3.10. Análisis general de los resultados**

Partiendo de los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a cada uno de los gerentes de diferentes concesionarias importadoras de vehículos de la ciudad de Guayaquil, podemos concluir que cada una de ellas involucró al gobierno como el principal causante de la desaceleración de sus ventas proyectadas anualmente, explicándonos como se vieron afectados por las medidas adoptadas.

También nos mencionaron que los impuestos que se han venido para el sector automotriz han sido excesivos.

Para el próximo quinquenio, ellos vislumbran para el sector automotriz, un panorama difícil ya que las medias políticas siempre van a estar en constantes cambios, y no se pueden proyectar a futuro como empresa y la única alternativa es acoplarse a los cambios, replantear sus estrategias e identificar las oportunidades de desarrollo.

Se espera que con la firma del acuerdo con la Unión Europea permita la importación de una gama de vehículos de diferentes marcas, permitiendo el crecimiento de las concesionarias y crear plazas de trabajo por la demanda que existiría.

## **Capítulo 4**

### **4. Evaluación de los estados financieros del año 2008 al año 2013 de la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil**

La marca Peugeot atiende a un mercado exclusivo, del total de autos vendidos en el país, históricamente el 2% en promedio pertenecen a esta marca. La marca mantiene una participación relativamente baja en el mercado nacional; sin embargo, mantiene ventajas comparativas frente a sus competidores de otras marcas.

#### **4.1. Análisis financiero para el año 2008**

El dinamismo económico de nuestro país, en el que se encuentra el sector automotor, ha venido registrando un crecimiento sostenido cada año y es así, que en el año 2008 la concesionaria Peugeot lo pudo evidenciar con un elevado volumen de ventas, y más con el crédito directo que la concesionaria otorgaba a los clientes que resultó favorable al flujo constante de venta de vehículos y de la mano de obra se obtuvo mayor demanda en el servicio de mantenimientos y ventas por repuestos y accesorios.

La entrada del vehículo Peugeot 206 gustó tanto a los consumidores el cual hizo que se convirtiera en un producto estrella durante varios años, ya que este vehículo era de preferencia para el público por su valor adquisitivo, su diseño y su estatus.

En este año se comercializaron 257 vehículos nuevos. Cabe recalcar que para el año 2008 aun no entraba en vigencia las resoluciones expuestas en este trabajo, por ende el cupo para la importación de vehículos con la que contaba la concesionaria era ilimitado.



De tal manera, su resultado óptimo los podemos evidenciar en el Estado de Resultado que presentaremos a continuación;

**Tabla 4.1 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2008**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>		
<b>DEL 01/01/2008 HASTA 31/12/2008</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 9.741.901,56
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 9.741.901,56
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.755.918,19	
REPUESTOS	\$ 719.438,84	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 2.449.804,64	
TALLER PEUGEOT	\$ 1.356.023,52	
TALLER PIAZZA	\$ 552.870,93	
LOCAL CUENCA	\$ 1.514.534,14	
LOCAL AMBATO	\$ 393.311,30	
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 511.735,17
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 511.735,17
INGRESOS DIVERSOS	\$ 350.216,28	
INTERESES FINANCIEROS	\$ 161.518,89	
<b>VENTAS NETAS BASE 0%</b>		
<b>VENTAS NETA BASE 0%</b>		\$ 51.774,75
<b>VENTAS NETA BASE 0%</b>		\$ 51.774,75
REPUESTOS BASE 0%	\$ 340,00	
TALLER MULTIMARCAS BASE 0%	\$ 49.929,50	
TALLER PEUGEOT BASE 0%	\$ 1.505,25	
<b>INGRESOS</b>		<b>\$ 10.305.411,48</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
<b>COSTO VENTA DE DIVISIONES</b>		\$ 6.869.366,12
<b>VEHICULOS</b>		\$ 2.445.920,84
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.445.920,84	
<b>REPUESTOS/TALLER</b>		\$ 4.423.445,28
REPUESTOS	\$ 363.277,86	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.504.225,13	
TALLER PEUGEOT	\$ 652.337,23	
TALLER PIAZZA	\$ 406.482,80	
LOCAL CUENCA	\$ 1.170.749,31	
LOCAL AMBATO	\$ 326.372,95	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 6.869.366,12</b>
<b>GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS</b>		
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		\$ 2.022.271,97
<b>EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS</b>		578212,36
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 2.600.484,33</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 481.097,06
<b>INT. Y COMISIONES</b>		\$ 481.097,06
PAGOS A TERCEROS	\$ 481.097,06	
<b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 481.097,06</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 3.436.045,36</b>
<b>TOTAL ING/EGR OPERACIONALES</b>		<b>\$ 3.081.581,39</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 354.463,97</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

Tabla 4.2 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2008

**CONCESIONARIA PEUGEOT  
ESTADO SITUACIÓN FINAL  
DEL 01/01/2008 HASTA 31/12/2008**

**ACTIVOS**

**ACTIVO CIRCULANTE**

EFFECTIVO	\$	75.500,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$	3.366.877,00
INVENTARIOS	\$	1.808.928,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$	32.609,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>5.283.914,00</b>

<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	\$	254.546,00
<b>INVERSIONES PERMANENTES</b>	\$	2.633.172,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>	\$	59.895,00

<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>8.231.527,00</b>
-------------------------	-----------	---------------------

**PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

**PASIVO CIRCULANTE:**

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$	467.023,00
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$	35.468,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$	2.179.210,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$	178.926,00
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZ	\$	982.620,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>3.843.247,00</b>

<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	\$	1.703.266,00
-----------------------------	----	--------------

**INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

CAPITAL SOCIAL	\$	2.170.762,00
RESERVA LEGAL	\$	127.690,00
RESERVA DE CAPITAL	\$	149.910,00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$	236.651,00
	<b>\$</b>	<b>2.685.013,00</b>

<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$</b>	<b>8.231.526,00</b>
--	-----------	---------------------

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

#### **4.2. Análisis financiero para el año 2009**

En el año 2009, gracias a los resultados positivos del año 2008, se dio apertura a la inversión de 2 nuevas sucursales en Guayaquil, local Alborada y local Ayacucho, lo que se pretendía atender la demanda que se había proyectado para este año.

Se debió contratar más personal para entender a los nuevos locales, ya que se proyectó un incremento del 20% de venta de vehículos para este año, y es así que de 135 empleados en el año 2008 pasó a 160 a este año.

Así mismo se contrajo nuevas obligaciones con terceras personas para cubrir las inversiones realizadas en este año y también deudas con proveedores del exterior para la compra de más vehículos para abastecer la cantidad presupuestada.

La concesionaria tomó la medida de eliminar el otorgamiento de crédito directo a los clientes por lo que se empezó a comercializar los vehículos solo y únicamente por medio de financiamientos con entidades financieras.

El 6 de junio de este año, el gobierno nacional, bajo la Resolución No. 466 de El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, dio a conocer las nuevas medidas gubernamentales, en el que informa en el Artículo 1, término c), establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, incluyendo toda clase de vehículos.

Esta medida tomada por el gobierno, afectó las ventas de vehículos de la marca Peugeot, cayendo a 165 vehículos comercializados, lo que se vio reflejado en el Estado de Resultados de este año:

**Tabla 4.3 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2009**

CONCESIONARIA PEUGEOT ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 01/01/2009 HASTA 31/12/2009		
<b>VENTAS NETAS</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 7.205.755,29
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 7.205.755,29
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 1.845.085,57	
REPUESTOS	\$ 622.323,57	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.486.261,51	
TALLER PEUGEOT	\$ 1.279.556,98	
TALLER PIAZZA	\$ 399.007,94	
LOCAL CUENCA	\$ 986.699,17	
LOCAL AMBATO	\$ 582.651,66	
LOCAL ALBORADA	\$ 2.198,23	
LOCAL AYACUCHO	\$ 1.970,66	
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 967.092,10
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 967.092,10
INGRESOS DIVERSOS	\$ 804.424,10	
INTERESES FINANCIEROS	\$ 162.668,00	
<b>VENTAS NETAS BASE 0%</b>		
<b>VENTAS NETA BASE 0%</b>		\$ 119.517,99
<b>VENTAS NETA BASE 0%</b>		\$ 119.517,99
REPUESTOS BASE 0%	\$ 494,77	
TALLER MULTIMARCAS BASE 0%	\$ 119.023,22	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 8.292.365,38</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
<b>COSTO VENTA DE DIVISIONES</b>		\$ 5.469.799,77
<b>VEHICULOS</b>		\$ 1.781.468,98
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 1.781.468,98	
<b>REPUESTOS/TALLER</b>		\$ 3.688.330,79
REPUESTOS	\$ 342.847,51	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.094.478,34	
TALLER PEUGEOT	\$ 640.128,61	
TALLER PIAZZA	\$ 325.921,35	
LOCAL CUENCA	\$ 784.145,84	
LOCAL AMBATO	\$ 497.844,86	
LOCAL ALBORADA	\$ 1.498,16	
LOCAL AYACUCHO	\$ 1.466,12	
----		
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 5.469.799,77</b>
<b>GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS</b>		
GASTOS DE OPERACION		\$ 1.640.245,58
EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS		\$ 605.154,48
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 2.245.400,06</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 364.848,45
<b>INT. Y COMISIONES</b>		\$ 364.848,45
PAGOS A TERCEROS	\$ 364.848,45	
<b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 364.848,45</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 2.822.565,61</b>
<b>TOTAL ING/EGR OPERACIONALES</b>		<b>\$ 2.610.248,51</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 212.317,10</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

**Tabla 4.4 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2009**

**CONCESIONARIA PEUGEOT  
ESTADO SITUACIÓN FINAL  
DEL 01/01/2009 HASTA 31/12/2009**

**ACTIVOS**

**ACTIVO CIRCULANTE**

EFFECTIVO	\$	15.233,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$	1.592.521,00
INVENTARIOS	\$	1.141.876,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$	9.661,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>2.759.291,00</b>

<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	\$	221.810,00
<b>INVERSIONES PERMANENTES</b>	\$	2.633.172,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>	\$	2.607.220,00

<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>8.221.493,00</b>
-------------------------	-----------	---------------------

**PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

**PASIVO CIRCULANTE:**

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$	472.333,00
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$	127.646,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$	3.038.757,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$	109.079,00
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	\$	465.106,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>4.212.921,00</b>

<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	\$	1.203.020,00
-----------------------------	----	--------------

**INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

CAPITAL SOCIAL	\$	2.383.746,00
RESERVA LEGAL	\$	151.355,00
RESERVA DE CAPITAL	\$	149.910,00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$	120.540,00
	<b>\$</b>	<b>2.805.551,00</b>

<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$</b>	<b>8.221.492,00</b>
--	-----------	---------------------

**Elaborado:** Los autores

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

### **4.3. Análisis financiero para el año 2010**

Para el año 2010, se esperó de las nuevas sucursales una participación positiva en el mercado para así contrarrestar los gastos operacionales y a la vez atender a la demanda, pero la cantidad de unidades vendidas fue de solo 137 vehículos.

La directiva, al terminar el periodo fiscal, viendo que la decisión tomada el año pasado de abrir dos sucursales no dieron resultados, tomó la medida de cerrar sus operaciones indefinidamente en estos dos locales para que estas no generen pérdidas, ya que la utilidad obtenida en este año no era tan favorables para abastecer sus costos.

Ante la poca acogida de vehículos, no se generó mucha utilidad para el giro del negocio, y a esto se añade a la poca liquidez que se tenía. Los vehículos quedaban retenidos en la aduana a la espera de ser nacionalizado, y por ende esto generaba más costos a parte de todos los aranceles e impuestos que ya existían para los vehículos importados. La compañía hacía pedidos a comienzos de año para abarcar las ventas proyectadas, pero con un nivel de operación de ventas bajo, hacía que los servicios de mantenimiento y de repuestos mostraran poco movimiento.

A partir del 2010 la empresa incluyó estratégicamente como línea de negocio el 1-800 partes (antiguo Motortrack) dedicado a la importación y venta de repuestos automotrices, lubricantes y baterías.

A continuación se presenta el Estado de Resultados a diciembre de este año:

**Tabla 4.5 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2010**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>		
<b>DEL 01/01/2010 HASTA 31/12/2010</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 7.032.987,82
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 7.032.987,82	
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.264.918,05	
REPUESTOS	\$ 517.226,80	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.726.775,27	
TALLER PEUGEOT	\$ 1.203.095,38	
TALLER PIAZZA	\$ 44.470,63	
LOCAL CUENCA	\$ 577.139,35	
LOCAL AMBATO	\$ 556.014,79	
LOCAL ALBORADA	\$ 58.616,00	
LOCAL AYACUCHO	\$ 84.731,55	
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 1.112.000,00
OTROS INGRESOS	\$ 1.112.000,00	
INGRESOS DIVERSOS	\$ 900.000,00	
INTERESES FINANCIEROS	\$ 212.000,00	
<b>VENTAS NETA BASE 0%</b>		\$ (734,70)
VENTAS NETA BASE 0%	\$ (734,70)	
TALLER MULTIMARCAS BASE 0%	\$ (734,70)	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 8.144.253,12</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
<b>COSTO VENTA DE DIVISIONES</b>		\$ 5.271.147,74
VEHICULOS	\$ 2.170.834,51	
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.170.834,51	
REPUESTOS/TALLER	\$ 3.100.313,23	
REPUESTOS	\$ 266.909,60	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.193.642,06	
TALLER PEUGEOT	\$ 604.343,29	
TALLER PIAZZA	\$ 24.967,64	
LOCAL CUENCA	\$ 423.996,31	
LOCAL AMBATO	\$ 468.768,17	
LOCAL ALBORADA	\$ 47.425,01	
LOCAL AYACUCHO	\$ 70.261,15	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 5.271.147,74</b>
<b>GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS</b>		
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 1.608.009,85
EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS		\$ 600.350,87
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 2.208.360,72</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 525.394,67
INT. Y COMISIONES	\$ 525.394,67	
PAGOS A TERCEROS	\$ 525.394,67	
<b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 525.394,67</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 2.873.105,38</b>
<b>TOTAL ING/EGROPERACIONALES</b>		<b>\$ 2.733.755,39</b>
<b>RESULTADO DELEJERCICIO</b>		<b>\$ 139.349,99</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

**Tabla 4.6 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2010**

**CONCESIONARIA PEUGEOT  
ESTADO SITUACIÓN FINAL  
DEL 01/01/2010 HASTA 31/12/2010**

<u><b>ACTIVOS</b></u>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	
EFFECTIVO	\$ 177.017,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$ 2.391.094,00
INVENTARIOS	\$ 3.741.189,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 213.305,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.922.094,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 8.444.699,00</b>
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 197.402,00
INVERSIONES PERMANENTES	\$ 3.509.205,00
OTROS ACTIVOS	\$ 40.925,00
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 12.192.231,00</b>
<u><b>PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b></u>	
<b>PASIVO CIRCULANTE:</b>	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 895.780,00
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$ 30.310,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$ 4.809.994,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$ 187.355,00
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 620.000,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 6.543.439,00</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	\$ 1.999.744,00
<b>INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	
CAPITAL SOCIAL	\$ 2.383.746,00
RESERVA LEGAL	\$ 162.811,00
RESERVA DE CAPITAL	\$ 144.530,00
AJUSTES NIIF	\$ 517.324,00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 440.636,00
	<b>\$ 3.649.047,00</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$ 12.192.230,00</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores



#### **4.4. Análisis financiero para el año 2011**

Para el 2011 la empresa toma la decisión de crear un taller de latonería de la marca Peugeot para la ciudad de Cuenca con el objetivo de incentivar las ventas en esta ciudad al contar con un taller altamente capacitado para el mantenimiento y reparación de vehículos, ya que solo Guayaquil contaba con un taller de latonería (Multimarcas).

Los vehículos que no se vendieron en el 2010 fueron adquiridos en gran cantidad a comienzo del 2011, pero con el transcurso de los meses las ventas desaceleraron y solo se pudo alcanzar una cuota de 153 unidades por lo que a simple vista no era lo que esperaba para la empresa.

En el 2011 se emite una obligación por \$ 2'500.000,00 a un plazo de 1440 días para financiar las deudas contraídas a largo plazo.

Las ventas de la concesionaria también se vieron afectadas por las medidas impuestas por el gobierno en el 2009. A eso se añade la Resolución No. 65 del Comité de Comercio Exterior en el que se establece de nuevo una restricción cuantitativa de importación para CKDs de vehículos.

Aunque en este año hubo ventas similares a las del año anterior, se consiguió obtener una utilidad de \$ 91.771,92 porque se redujo los gastos operacionales de las divisiones del local Alborada y local Ayacucho:

**Tabla 4.7 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2011**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>		
<b>DEL 01/01/2011 HASTA 31/12/2011</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 7.759.541,50
VENTAS NETAS		\$ 7.759.541,50
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 3.066.772,29	
REPUESTOS	\$ 568.924,81	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.657.185,40	
TALLER PEUGEOT	\$ 1.299.321,18	
LOCAL CUENCA	\$ 481.917,51	
TALLER LATONERIA CUENCA	\$ 64.277,42	
LOCAL AMBATO	\$ 621.142,89	
 <b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		
OTROS INGRESOS		\$ 1.040.159,54
OTROS INGRESOS		\$ 1.040.159,54
INGRESOS DIVERSOS	\$ 975.000,00	
INTERESES FINANCIEROS	\$ 65.159,54	
 <b>INGRESOS</b>		<b>\$ 8.799.701,04</b>
 <b>COSTO DE VENTAS</b>		
COSTO VENTA DE DIVISIONES		\$ 6.032.819,69
VEHICULOS		\$ 2.977.364,33
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.977.364,33	
REPUESTOS/TALLER		\$ 3.055.455,36
REPUESTOS	\$ 297.514,53	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.113.068,49	
TALLER PEUGEOT	\$ 726.357,36	
LOCAL CUENCA	\$ 352.407,92	
TALLER LATONERIA CUENCA	\$ 42.362,81	
LOCAL AMBATO	\$ 523.744,25	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 6.032.819,69</b>
 GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS		
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 1.455.779,18
EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS		\$ 648.092,92
 <b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 2.103.872,10</b>
 <b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
GASTOS FINANCIEROS		\$ 571.237,33
INT. Y COMISIONES		\$ 571.237,33
PAGOS A TERCEROS	\$ 571.237,33	
 <b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 571.237,33</b>
 <b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 2.766.881,35</b>
 <b>TOTAL ING/EGR OPERACIONALES</b>		<b>\$ 2.675.109,43</b>
 <b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 91.771,92</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

**Tabla 4.8 Estado Situación Final de la concesionaria de Peugeot para el año 2011**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>	
<b>ESTADO SITUACIÓN FINAL</b>	
<b>DEL 01/01/2011 HASTA 31/12/2011</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	
EFFECTIVO	\$ 238.434,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$ 2.084.776,00
INVENTARIOS	\$ 3.987.426,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 230.229,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 2.252.108,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 8.792.973,00</b>
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 183.860,18
INVERSIONES PERMANENTES	\$ 3.509.205,00
OTROS ACTIVOS	\$ 30.103,21
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 1.307.221,41
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 13.823.362,80</b>
<b>PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	
<b>PASIVO CIRCULANTE:</b>	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 2.017.764,57
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$ 717.644,37
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$ 3.699.838,49
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$ 226.738,51
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 768.227,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 7.430.212,94</b>
PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 2.281.796,00
<b>INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	
CAPITAL SOCIAL	\$ 2.383.746,00
RESERVA LEGAL	\$ 857.880,67
RESERVA DE CAPITAL	
AJUSTES NIIF	
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 869.728,83
	\$ 4.111.355,50
<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$ 13.823.364,44</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

#### **4.5. Análisis financiero para el año 2012**

Para el ámbito del año 2012, el sector automotriz presentó una reducción del 13% en unidades vendidas al año anterior como consecuencia a factores como: la Resolución No. 66 Comité de Comercio Exterior oficializada el 15 de junio.

Con esta resolución se asigna cuotas o cupos de importación considerando montos totales en unidades y en USD FOB importados por las empresas de este sector en el año 2010 con una reducción del 30%. Estos mismos cupos se utilizarán para los años 2012, 2013 y 2014. Además se incrementó el impuesto a las salidas de divisas (ISD) del 2% al 5%.

Este impacto que generó esta resolución afectó directamente a las importadoras de vehículos así como también a la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot. Los precios de los mismos se elevaron para cubrir los nuevos impuestos que se generaron este año, consigo se registró ventas en unidades de 86 vehículos y con esa cifra pone en riesgo el desarrollo del negocio ya que no cubre los gastos de operación.

Por eso nuevamente la administración decide cerrar operaciones en los locales de Ambato, Cuenca y el taller de latonaría para contrarrestar la pérdida obtenidas en el año vendiendo los materiales y equipos de oficinas que se habían adquirido para las mismas.

Para este año se emite nuevamente una obligación por \$ 2'000.000,00 a un plazo de 1440 días para financiar las deudas contraídas a largo plazo.

**Tabla 4.9 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2012**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>			
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>			
<b>DEL 01/01/2012 HASTA 31/12/2012</b>			
<b>VENTAS NETAS</b>			\$ 6.342.265,22
VENTAS NETAS		\$ 6.342.265,22	
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 2.005.560,45		
REPUESTOS	\$ 694.351,88		
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.391.693,82		
TALLER PEUGEOT	\$ 1.338.591,31		
LOCAL CUENCA	\$ 359.404,12		
TALLER LATONERIA CUENCA	\$ 201.517,84		
LOCAL AMBATO	\$ 351.145,80		
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>			
<b>OTROS INGRESOS</b>			\$ 41.073,07
OTROS INGRESOS		\$ 41.073,07	
INGRESOS DIVERSOS	\$ 39.787,22		
INTERESES FINANCIEROS	\$ 1.285,85		
<b>OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES</b>			
<b>INGRESOS VARIOS</b>		\$ 608.484,43	\$ 608.484,43
INGRESOS VARIOS	\$ 608.484,43		
<b>INGRESOS</b>			<b>\$ 6.991.822,72</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>			
<b>COSTO VENTA DE DIVISIONES</b>			\$ 4.568.722,41
VEHICULOS		\$ 1.799.573,45	
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 1.799.573,45		
REPUESTOS/TALLER		\$ 2.769.148,96	
REPUESTOS	\$ 419.055,61		
TALLER MULTIMARCAS	\$ 899.527,16		
TALLER PEUGEOT	\$ 748.440,70		
LOCAL CUENCA	\$ 252.274,39		
TALLER LATONERIA CUENCA	\$ 155.070,47		
LOCAL AMBATO	\$ 294.780,63		
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 4.568.722,41</b>
<b>GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS</b>			
GASTOS DE OPERACIÓN			\$ 1.080.197,88
EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS			\$ 430.686,38
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>\$ 1.510.884,26</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>			
GASTOS FINANCIEROS			\$ 537.789,39
INT. Y COMISIONES		\$ 537.789,39	
PAGOS A TERCEROS	\$ 537.789,39		
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>\$ 537.789,39</b>
<b>OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>			
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES			\$ 385.301,42
ARRIENDO/REEMBOLSO DE GASTOS		\$ 385.301,42	
ARRIENDO/REEMBOLSO DE GASTOS	\$ 385.301,42		
<b>TOTAL OTROS GASTOS NO OPERACIONALES</b>			<b>\$ 385.301,42</b>
<b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>			<b>\$ 923.090,81</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>\$ 2.423.100,31</b>
<b>TOTAL ING/EGR OPERACIONALES</b>			<b>\$ 2.433.975,07</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ (10.874,76)</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

**Tabla 4.10 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2012**

**CONCESIONARIA PEUGEOT  
ESTADO SITUACIÓN FINAL  
DEL 01/01/2012 HASTA 31/12/2012**

<b><u>ACTIVOS</u></b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	
EFFECTIVO	\$ 286.246,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$ 4.150.689,00
INVENTARIOS	\$ 4.852.846,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 270.262,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 2.301.316,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 11.861.359,00</b>
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 241.641,00
INVERSIONES PERMANENTES	\$ 3.509.205,00
OTROS ACTIVOS	\$ 44.078,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 362.971,00
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 16.019.254,00</b>
<b><u>PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</u></b>	
<b>PASIVO CIRCULANTE:</b>	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 922.290,00
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$ 1.275.641,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$ 4.225.689,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$ 280.123,00
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 1.525.067,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 8.228.810,00</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 3.156.859,00</b>
<b><u>INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</u></b>	
CAPITAL SOCIAL	\$ 2.383.746,00
RESERVA LEGAL	\$ 242.257,00
RESERVA DE CAPITAL	\$ 144.530,00
AJUSTES NIIF	\$ 517.324,00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 1.345.728,00
	\$ 4.633.585,00
<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$ 16.019.254,00</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

#### **4.6. Análisis financiero para el año 2013**

Para el 2013, el parque automotor tuvo una reducción del 6% al volumen de ventas al año anterior con la entrada en vigencia de la Resolución No. 049-2014 El pleno del comité de Comercio Exterior, la cual prorroga hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de la Resoluciones del COMEX Nos. 65 y 66 del año 2012. Con esta medida la concesionaria solo podría importar 100 vehículos para ser comercializados.

Con el resultado negativo que presentó en el 2012, la concesionaria optó por cerrar todas sus sucursales y mantenerse solo con la matriz para buscar medidas alternas y poder subsistir dentro del mercado.

Después de los acontecimientos y del cierre de todas sus sucursales, la concesionaria llegó a contar con solo 40 empleados.

Pero aun así, las ventas solo fueron de 75 unidades que no contribuyeron a obtener utilidad alguna, llevando a la empresa a finalizar sus actividades ya que no le permitía mantenerse dentro del sector automotriz.

En este año se paga las obligaciones con el único terreno que poseía la concesionaria ubicado en un importante sector de la ciudad ya que no se pudo cancelar los pagos pactados por los préstamos realizados.

**Tabla 4.11 Estado de Resultados de la concesionaria Peugeot para el año 2013**

<b>CONCESIONARIA PEUGEOT</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>		
<b>DEL 01/01/2013 HASTA 31/12/2013</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		
<b>VENTAS NETAS</b>		\$ 4.619.828,92
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 4.619.828,92	
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 1.780.967,89	
REPUESTOS	\$ 528.896,87	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 1.138.437,06	
TALLER PEUGEOT	\$ 1.165.110,13	
TALLER LATONERIA CUENCA	\$ (84,39)	
LOCAL CUENCA	\$ 6.415,28	
LOCAL AMBATO	\$ 86,08	
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		
<b>OTROS INGRESOS</b>		\$ 162.373,74
<b>OTROS INGRESOS</b>	\$ 162.373,74	
INGRESOS DIVERSOS	\$ 161.385,23	
INTERESES FINANCIEROS	\$ 988,51	
<b>OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>INGRESOS VARIOS</b>		\$ 481.984,54
<b>INGRESOS VARIOS</b>	\$ 481.984,54	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 5.264.187,20</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
<b>COSTO VENTA DE DIVISIONES</b>		\$ 3.270.164,33
<b>VEHICULOS</b>		\$ 1.596.162,99
LINEA PEUGEOT URDESA	\$ 1.596.162,99	
REPUESTOS/TALLER		\$ 1.674.001,34
REPUESTOS	\$ 288.789,82	
TALLER MULTIMARCAS	\$ 723.715,10	
TALLER PEUGEOT	\$ 657.699,78	
LOCAL CUENCA	\$ 3.796,64	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 3.270.164,33</b>
<b>GASTOS DIVISIONES OPERATIVAS</b>		
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		\$ 734.282,13
<b>EGRESOS GRALES.ADMINISTRATIVOS</b>		\$ 504.111,62
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 1.238.393,75</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		\$ 828.220,58
INT. Y COMISIONES		\$ 828.220,58
PAGOS A TERCEROS	\$ 828.220,58	
<b>TOTAL GASTOS INGRESOS NO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 828.220,58</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 1.994.022,87</b>
<b>TOTAL ING/EGR OPERACIONALES</b>		<b>\$ 2.066.614,33</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ (72.591,46)</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores



**Tabla 4.12 Estado Situación Final de la concesionaria Peugeot para el año 2013**

**CONCESIONARIA PEUGEOT  
ESTADO SITUACIÓN FINAL  
DEL 01/01/2013 HASTA 31/12/2013**

**ACTIVOS**

**ACTIVO CIRCULANTE**

EFFECTIVO	\$	157.834,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	\$	3.831.472,00
INVENTARIOS	\$	4.695.763,14
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$	311.780,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$	2.165.298,00
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>11.162.147,14</b>

MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$	194.569,61
INVERSIONES PERMANENTES	\$	7.285,00
OTROS ACTIVOS	\$	23.912,35
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$	1.187.837,16
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>12.575.751,26</b>

**PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

**PASIVO CIRCULANTE:**

OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$	1.447.923,00
OBLIGACIONES CON TERCEROS	\$	1.419.250,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	\$	1.951.856,00
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$	283.816,00
PORCION CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	\$	1.097.000,00
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$</b>	<b>6.199.845,00</b>

PASIVO A LARGO PLAZO	\$	1.800.680,00
----------------------	----	--------------

**INVERSION DE LOS ACCIONISTAS**

CAPITAL SOCIAL	\$	2.383.746,00
RESERVA LEGAL	\$	294.517,00
RESERVA DE CAPITAL	\$	144.530,00
AJUSTES NIIF	\$	265.449,00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$	1.486.984,00
	\$	4.575.226,00

<b>TOTAL DEL PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>\$</b>	<b>12.575.751,00</b>
--	-----------	----------------------

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:**

Los

autores

#### 4.7. Flujo de efectivo

CONCESIONARIA PEUGEOT ESTADO FLUJO DE EFECTIVO		AL 31 DE DICIEMBRE DEL				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:</b>						
EFFECTIVO RECIBIO DE CLIENTES	\$ 631.015,00	\$ 8.559.475,00	\$ 7.348.455,00	\$ 7.503.172,06	\$ 3.993.019,84	\$ 4.415.022,98
EFFECTIVO PAGADO A PROVEEDORES Y EMPLEADOS	\$ 612.228,00	<b>(\$ 8.148.503,00)</b>	<b>(\$ 9.980.677,09)</b>	<b>(\$ 10.090.020,24)</b>	<b>(\$ 7.286.370,60)</b>	<b>(\$ 7.210.078,30)</b>
OTROS INGRESOS Y EGRESOS, NETO	<b>(\$ 30.052,00)</b>	\$ 602.245,00	\$ 1.717.112,00	\$ 1.364.873,00	\$ 649.557,00	\$ 644.359,00
EFFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES OPERACIÓN	<b>\$ 1.213.191,00</b>	<b>\$ 1.013.217,00</b>	<b>(\$ 915.110,09)</b>	<b>(\$ 1.221.975,18)</b>	<b>(\$ 2.643.793,76)</b>	<b>(\$ 2.150.696,32)</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION:</b>						
ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 174.146,00	<b>(\$ 153.212,00)</b>	<b>(\$ 31.560,00)</b>	<b>(\$ 30.684,00)</b>	<b>(\$ 126.878,00)</b>	<b>(\$ 10.096,00)</b>
EFFECTIVO NETO USADO EN LAS ACTIVIDADES DE INVERSION	<b>\$ 174.146,00</b>	<b>(\$ 153.212,00)</b>	<b>(\$ 31.560,00)</b>	<b>(\$ 30.684,00)</b>	<b>(\$ 126.878,00)</b>	<b>(\$ 10.096,00)</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>						
PAGO POR EMISION DE OBLIGACIONES	<b>(\$ 1.858.990,00)</b>	<b>(\$ 847.916,00)</b>	\$ 951.618,00	<b>(\$ 815.625,00)</b>	<b>(\$ 1.353.750,00)</b>	<b>(\$ 2.638.934,00)</b>
EMISION DE OBLIGACIONES			\$ 2.500.000,00	\$ 2.000.000,00		
OBLIGACIONES BANCARIAS, NETO	\$ 356.059,00	<b>(\$ 300.110,00)</b>	\$ 423.447,00	<b>(\$ 146.285,00)</b>	<b>(\$ 157.896,00)</b>	\$ 1.380.170,00
PRESTAMOS DE TERCEROS					<b>(\$ 14.347,00)</b>	
FINANCIAMIENTO PROVENIENTE DE RELACIONADAS, NETO		\$ 135.576,00		<b>(\$ 1.266.296,00)</b>	\$ 944.251,00	\$ 2.425.178,00
OBLIGACION CON TERCEROS, NETO	<b>(\$ 67.788,00)</b>	\$ 92.178,00	<b>(\$ 97.336,00)</b>	\$ 701.508,00	\$ 557.998,00	\$ 143.608,00
EFFECTIVO NETO USADO EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	<b>(\$ 1.570.719,00)</b>	<b>(\$ 920.272,00)</b>	<b>\$ 1.277.729,00</b>	<b>\$ 973.302,00</b>	<b>\$ 1.976.256,00</b>	<b>\$ 1.310.022,00</b>
<b>AUMENTO (DISMINUCION) DEL EFECTIVO</b>	<b>(\$ 183.382,00)</b>	<b>(\$ 60.267,00)</b>	\$ 331.058,91	<b>(\$ 279.357,18)</b>	<b>(\$ 794.415,76)</b>	<b>(\$ 850.770,32)</b>
SALDO DEL EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	\$ 258.882,00	\$ 75.500,00	\$ 15.233,00	\$ 346.291,91	\$ 66.934,73	<b>(\$ 727.481,03)</b>
<b>SALDO DEL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO</b>	<b>\$ 75.500,00</b>	<b>\$ 15.233,00</b>	<b>\$ 346.291,91</b>	<b>\$ 66.934,73</b>	<b>(\$ 727.481,03)</b>	<b>(\$ 1.578.251,35)</b>

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

## 4.8. Indicadores financieros

Para determinar la situación de la empresa emplearemos indicadores financieros ya que para los administradores de las empresas es de especial interés como elemento de diagnóstico para detectar dónde están los problemas, tomar las medidas correctivas necesarias y determinar el camino a seguir.

### 4.8.1. Razón de liquidez

Mide la disponibilidad entre el efectivo de una empresa y otros activos circulantes para afrontar las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

### 4.8.2. Razón de prueba ácida

Este ratio es igual que el anterior en la evaluación de la liquidez, se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar, excluyendo las menos líquidas (existencias y gastos pagados por anticipado).

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Existencia}) / \text{Pasivo Corriente}$$

### 4.8.3. Razón de endeudamiento

Mide la relación que existe entre el importe de los capitales propios (patrimonio neto) de una empresa con las deudas que mantiene tanto a corto y a largo plazo.

$$\text{Razón de endeudamiento} = (\text{Deuda C/P} + \text{Deuda L/P}) / \text{Pasivo}$$

**Tabla 4.13 Ratios Financieros de la concesionaria Peugeot desde el año 2008 al año 2013**

		CONCESIONARIA PEUGEOT						
		RATIOS FINANCIEROS						
		AL 31 DE DICIEMBRE DEL						
RATIOS DE LIQUIDEZ		2008	2009	2010	2011	2012	2013	
LIQUIDEZ	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	1,37	0,65	1,29	1,18	1,44	1,80	
LIQUIDEZ ACIDA	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE-EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	0,43	0,38	0,72	0,65	0,85	1,04	
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO								
ENDEUDAMIENTO SOBRE PATRIMONIO	= $\frac{\text{DEUDA C/P + DEUDA L/P}}{\text{PATRIMONIO}}$	2,07	1,93	2,34	2,36	2,46	1,75	
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	= $\frac{\text{PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO}}$	0,63	0,43	0,55	0,55	0,68	0,39	
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	= $\frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO}}$	1,43	1,50	1,79	1,81	1,78	1,36	

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

## **4.9. Análisis de las razones financieras**

### **4.9.1. Razón de liquidez**

La liquidez que mantiene la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo es de 1.37 en el 2008, disminuye a 0.65 en el 2009, se registra un incremento de 1.29 en el 2010, con una disminución de 1.18 en el 2011, en el 2012 con 1.34 de incremento y finalizando el 2013 con un incremento del 1.80 por cada dólar adeudado.

### **4.9.2. Análisis de la razón de prueba ácida**

La liquidez inmediata que mantiene la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo es de 0.43 en el 2008, disminuye a 0.38 en el 2009, se registra un incremento de 0.72 en el 2010, con una disminución de 0.65 en el 2011, en el 2012 con 0.85 de incremento y finalizando el 2013 con un incremento del 1.04 por cada dólar adeudado.

### **4.9.3. Análisis de razón de endeudamiento**

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio con 2.07 veces para el año 2008, seguido por 1.93 veces en el 2009, incrementándose 2.34 veces para el 2010, en el 2011 2.36 veces, 2.46 veces en el 2012 y disminuyendo a 1.75 veces para el 2013.

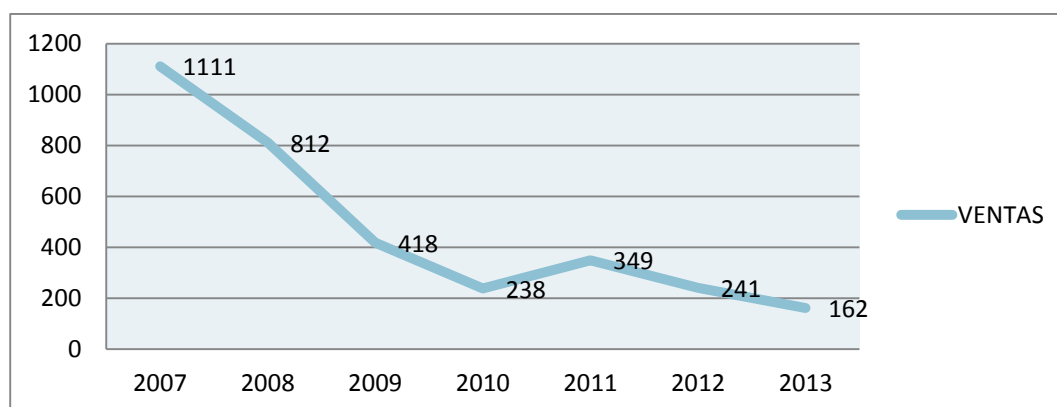
Lo ideal sería que el ratio de endeudamiento de corto plazo se sitúe por debajo del 50% y tenemos que en el 2008 un 63%, en el 2009 43%, en el 2010 y 2011 el 55%, mientras que en el 2012 se incrementa al 68% terminado en el 2013 con el 39%.

## **4.10. Impacto**

Desde el 2007, la marca Peugeot en Ecuador ha tenido una disminución en su participación de ventas de vehículos a nivel nacional. Este impacto de ventas de vehículos de la marca Peugeot lo evidenciamos en el gráfico 4.1., donde en vez de

generarse un crecimiento anual en sus ventas, ha caído aceleradamente con el pasar de los años, debido al aumento de los impuestos y gravámenes al sector automotriz impuestas por el gobierno.

**Tabla 4.14 Unidades de vehículos vendidos de la marca Peugeot en los últimos años**



**Fuente:** Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

**Elaborado:** Los autores

Las cifras que observamos en la Tabla 4.14 es el resultado que obtuvo la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil en los últimos 5 años como consecuencia de los límites de importación impuestos en las resoluciones ministeriales expuestas en este estudio, llevando a la concesionaria al cierre definitivo de sus operaciones.

**Tabla 4.15 Unidades de vehículos vendidos de la concesionaria Peugeot en la ciudad de Guayaquil**

Líneas de Negocios	2008	2009	2010	2011	2012	2013
No. De Vehículos	257	165	137	153	86	75
Total General	257	165	137	153	86	75

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

**Tabla 4.16 Cálculo de aranceles para un vehículo de la marca Peugeot**

VALOR (FOB)	VALOR CIF (flete y seguro)	AD-VALOREM 35%	FDI 0,50%	ICE %	ICE VALOR	IVA 12%	TOTAL ARANCELES	% ARANCELES	PRECIO DESPUES DE ARANCELES	PRECIO CONCESIONARIO	P.V.P.
\$ 7.000,00	\$ 7.137,00	\$ 2.497,95	\$ 35,69	5%	\$ 604,41	\$ 1.233,01	\$ 4.371,06	61,25%	\$ 11.508,06	\$ 13.234,26	\$ 14.822,38
\$ 10.000,00	\$ 10.140,00	\$ 3.549,00	\$ 50,70	5%	\$ 858,73	\$ 1.751,81	\$ 6.210,24	61,25%	\$ 16.350,24	\$ 18.802,78	\$ 21.059,11
\$ 12.000,00	\$ 12.142,00	\$ 4.249,70	\$ 60,71	5%	\$ 1.028,28	\$ 2.097,68	\$ 7.436,37	61,25%	\$ 19.578,37	\$ 22.515,12	\$ 25.216,94
\$ 20.000,00	\$ 20.150,00	\$ 7.052,50	\$ 100,75	5%	\$ 1.706,45	\$ 3.481,16	\$ 12.340,87	61,25%	\$ 32.490,87	\$ 37.364,50	\$ 41.848,24
\$ 25.000,00	\$ 25.155,00	\$ 8.804,25	\$ 125,78	10%	\$ 4.260,63	\$ 4.601,48	\$ 17.792,13	70,73%	\$ 42.947,13	\$ 49.389,20	\$ 55.315,91
\$ 30.000,00	\$ 30.160,00	\$ 10.556,00	\$ 150,80	15%	\$ 7.662,53	\$ 5.823,52	\$ 24.192,84	80,22%	\$ 54.352,84	\$ 62.505,77	\$ 70.006,46
\$ 35.000,00	\$ 35.165,00	\$ 12.307,75	\$ 175,83	15%	\$ 8.934,11	\$ 6.789,92	\$ 28.207,60	80,22%	\$ 63.372,60	\$ 72.878,50	\$ 81.623,91

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

A continuación se cita un ejemplo del cálculo de aranceles para un vehículo de la marca Peugeot:

<b>FOB</b>	\$ 25.000,00
+ Seguro 0,1%	\$ 25,00
<b>CFR</b>	<b>\$ 25.025,00</b>
+ Flete	\$ 130,00
<b>CIF</b>	<b>\$ 25.155,00</b>
<b>Ad-Valorem 35% CIF</b>	<b>\$ 8.804,25</b>
<b>FDI 0,5% CIF</b>	<b>\$ 125,78</b>
<b>ICE 10 % &gt;USD\$20.000,00</b>	
Base Imponible (CIF+ADV+FDI)+25%	\$ 42.606,28
Base Imponible ICE*10%	<b>\$ 4.260,63</b>
<b>IVA 12%</b>	
(CIF+ADV+FDI+ICE)*12%	<b>\$ 4.601,48</b>
<b>Precio después de Aranceles</b>	
(CIF+ADV+ICE+IVA)	<b>\$ 42.947,13</b>
<b>Precio Concesionario</b>	
15% Margen Utilidad	<b>\$ 49.389,20</b>
<b>P.V.P</b>	
12% Margen Utilidad	<b>\$ 55.315,91</b>

Es decir, el precio de venta al público, cuyo precio FOB es de \$25.000,00, que se establece para el vehículo en la concesionaria de la marca Peugeot de Guayaquil es \$55.315.91.

Tanto el valor del flete, seguro y margen de ganancia varía según la compañía transportadora, aseguradora y concesionaria, respectivamente.



#### **4.11. Evolución de precios de vehículos de la marca Peugeot**

En Ecuador el mercado automotriz es muy tradicional, en este la tendencia de modelos se extiende a cuatro años fijándose primero en el precio que en la tecnología mientras que a nivel mundial los modelos cambian cada dos años.

A partir del año 2008 hasta la actualidad, los vehículos de toda clase incrementaron sus precios hasta un 53%, debido principalmente para restringir las importaciones de vehículos por parte del gobierno central.

El modelo Peugeot 207 Compact Oneline 5P 1,4 pasó de \$17.990,00 en el 2009 a \$22.990,00 en el 2011, incrementando al 21.75 % en su precio.

Los principales motivos que han afectado en el alza de los precios de vehículos son el incremento de los aranceles e impuestos a partir del año 2009, la imposición de cupos a las empresas automotrices de vehículos como partes para ensamblaje o CKDs.

Adicionalmente, los nuevos estándares de seguridad para los vehículos que buscan principalmente proteger la vida del pasajero y que desde la percepción de los importadores suelen ser costosas.

Los efectos de las incidencias políticas gubernamentales han provocado que ante la reducción de la oferta y una demanda creciente el alza de los precios sea considerable.

Próximamente está por implementarse sistema de control de estabilidad, diseños de resistencia de impactos frontal y lateral y normas de seguridad en los vehículos como frenos ABS, y con esto la expectativa de los empresarios es que los precios sigan aumentando y se siga restando los cupos de importación.

A continuación se muestra la evolución de los precios de los vehículos de la marca Peugeot y el incremento que se dio por los impuestos y restricciones del gobierno para el sector automotriz:

**Tabla 4.17 Evolución de precios de vehículos marca Peugeot**

MODELOS DE VEHÍCULOS MARCA PEUGEOT	2008	2009	2010	2011	2012	2013
206 Premium 1,6 5P	\$ 18.990,00	-	-	-	-	-
206 Premium 1,6 5P T/A	\$ 19.990,00	-	-	-	-	-
206 XRC Base 1,4 3P A/C	\$ 15.990,00	-	-	-	-	-
206 XRC Base 1,4 5P	\$ 15.990,00	-	-	-	-	-
206 XRS Base 1,4 3P	\$ 14.990,00	-	-	-	-	-
206 XRS Confort 1,4 5P	\$ 14.990,00	-	-	-	-	-
207 Compact Oneline 5P 1,4	-	\$ 17.990,00	\$ 20.490,00	\$ 22.990,00	-	-
207 Compact Oneline 5P 1,4 STD	-	\$ 16.590,00	\$ 19.090,00	\$ 21.590,00	-	-
207 Compact XS Line 5P 1,6	-	\$ 19.190,00	\$ 21.690,00	\$ 24.190,00	-	-
207 Compact XS Line 5P 1,6 T/P	-	\$ 23.190,00	\$ 25.690,00	\$ 28.190,00	-	-
207 Compact XS Line 5P 2,0 HDI	-	\$ 24.190,00	\$ 26.690,00	\$ 29.190,00	-	-
207 Premium 1,6 5P	\$ 24.990,00	\$ 26.900,00	\$ 29.400,00	\$ 31.900,00	-	-
207 Sedan Oneline 4P 1,6	-	\$ 20.990,00	\$ 23.490,00	\$ 25.990,00	-	-
207 Sedan XS Line 4P	-	\$ 23.990,00	\$ 26.490,00	\$ 28.990,00	-	-
207 Urban 1,4	-	-	-	-	\$ 18.990,00	\$ 21.490,00
3008 Premium 1,6	-	-	-	-	\$ 47.990,00	\$ 50.490,00
301 Active	-	-	-	-	-	\$ 21.990,00
301 Allure	-	-	-	-	-	\$ 24.990,00
307 XS 1,6 4P Sed	\$ 20.990,00	-	-	-	-	-
307 XS 2,0 4P Sed	\$ 24.990,00	-	-	-	-	-
308 1,6 Turbo AT	-	-	-	-	-	\$ 43.990,00
408 Allure	-	-	-	-	\$ 33.990,00	\$ 36.490,00
RCZ Turbo	-	-	-	\$ 69.990,00	\$ 77.890,00	\$ 80.390,00
508 Allure	-	-	-	-	\$ 65.990,00	\$ 68.490,00
407 2,2 T/A	-	\$ 66.490,00	\$ 68.990,00	\$ 71.490,00	-	-

**Fuente:** Concesionaria Peugeot Guayaquil

**Elaborado:** Los autores

## **Conclusiones**

La mayor competitividad y oferta del mercado con las ensambladoras nacionales de menor costo y la limitación a las empresas a importar vehículos fabricados son factores que han influido negativamente en la disminución de ventas de vehículos ya que la perspectiva del consumidor es comprar un vehículo de menor precio y que económicamente sea más factible pagarlo.

De acuerdo al estudio realizado al sector automotriz y a su vez a una concesionaria importadora de vehículos de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil, se puede concluir que efectivamente la política gubernamental afecta directamente a este mencionado sector al ocasionar un incremento arancelario, restricciones en cupos de importación, limitación de créditos por ende una variación constante en la ventas de vehículos.

Con las resoluciones No. 65 y No. 66 de la COMEX, limitaron la oferta de vehículos, creando una restricción cuantitativa para la importación de vehículos armados (CBU) y desarmados (CKDs), lo que ocasionó que las empresas reestructuren sus proyecciones de ventas y realizar los ajustes necesarios para acoplarse con lo que exigía el gobierno.

Las medidas tomadas por el gobierno con respecto al mercado automotriz afectaron en los siguientes aspectos:

- Disminución del volumen de vehículos importados.
- Disminución en la recaudación de impuestos.
- Incremento en el precio de venta de los vehículos.
- Pérdidas para las empresas dedicadas a la venta de vehículos y autopartes.

El objetivo fue que las ensambladoras ganen participación en el mercado nacional, que según lo analizado se cumplió tal expectativa, pero terminó afectando

directamente al sector automotriz en la parte cuantitativa, financiera y de recurso humano.

En esta investigación se demuestra que las decisiones políticas incide directamente en las proyecciones de ventas de la concesionaria Peugeot de Guayaquil, limitando el libre comercio, la sana competencia, disminución en aporte al fisco, y la satisfacción de los clientes.

Desde el año 2008, la concesionaria de vehículos de la marca Peugeot de la ciudad de Guayaquil ha evidenciado una desaceleración en sus ventas a un nivel crítico, principalmente por el encarecimiento en el precio de los vehículos como consecuencia de los factores mencionados anteriormente, las inversiones que ha realizado no le han generado réditos con el transcurso de los años, ya que el retorno de lo invertido solo ha generado pérdidas en pagos de personal, pagos de cláusulas de rescisión de alquileres y ventas de equipos con pocos años de uso a un precio por debajo de su valor registrado en libros contables.

En el último año el panorama fue incierto, las organizaciones para mantenerse en el mercado automotriz procedieron a realizar reestructuración del recurso humano. Esto generó mayor desempleo; empleados se vieron en la obligación de poner sus renuncias; cierre de sucursales.

## **Recomendaciones**

Se recomienda que el organismo que regula las empresas automotrices (AEADE) llegue a un acuerdo directamente con el gobierno. El gobierno como una manera de evitar la crisis de este sector podría aplicar una liberalización gradual de cupos de importación, o por otro lado, podría aplicar una competencia más directa con la industria local creando una salvaguardia en donde ambas industrias no surjan afectadas.

Con la constante evolución que afronta el sector automotriz como lo hemos venido demostrando en los últimos años con el alza de impuestos, regulaciones y restricciones se considera necesario la continua evaluación de riesgos a los cuales la empresa está expuesta para que se adopten las medidas necesarias para minimizarlos.

Se evidencia la importancia del sector con el desarrollo del país invitando el establecimiento de una política automotriz a largo plazo, con reglas claras, objetivas, estables y equitativas que permitan proyectar a futuro a las empresas.

Las empresas estén en la constante búsqueda de nuevas oportunidades que permitan planificar un futuro sustentable y el desarrollo de su negocio mediante inversiones seguras que generen empleo y a su vez ayuden a minimizar la pobreza promoviendo el desarrollo económico del país.

Los administradores de las organizaciones deben desarrollar e implementar estrategias de capacitación al staff de profesionales, con el objetivo de incrementar la productividad y utilización de las herramientas tecnológicas para beneficio de los planes de ventas y atención a los potenciales clientes.

## **Bibliografía**

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2009). *ANUARIO 2008 - Vehículos*. EDIECUATORIAL.

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2010). *ANUARIO 2009 - El sector en cifras*. EDIECUATORIAL.

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2011). *ANUARIO 2010 - El sector en cifras*. DON BOSCO.

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2012). *ANUARIO 2011 - El sector en cifras*. ECUAOFFSET CIA. LTDA.

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2013). *ANUARIO 2012 - El sector en cifras*. MEDITERRANEO COMUNICACION.

AEADE Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2014). *ANUARIO 2013 - El sector en cifras*. POWERED.

Araujo, A. (2015) Ecuador restringe más las importaciones de autos este 2015. *EL COMERCIO*.

Cabrera, F.A. y Espin, J.V. (1986). Técnica de encuesta (entrevista). En *Medición y evaluación educativa*. Barcelona: P.P.U.

Chacholiades, M. (1994). *Economía internacional*. MEXICO: MCGRAW-HILL.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Séptima edición. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional, sexta edición*. México: PRENTICE HALL.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Economía. Decimoctava edición*. México: THE MCGRAW-HILL COMPANIES, INC .

## **Netgrafía**

Acuerdo Comercial entre el Perú, y Colombia, y Ecuador por una parte, y la Unión Europea y sus estados miembros, por otra. (2014) Ministerio de Comercio Exterior.

<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/TEXTOS-NEGOCIADOS-EN-EL-ACM.pdf>

Diario El Comercio. (Marzo de 2014). *ELCOMERCIO.COM*. Obtenido de Preguntas frecuentes sobre el acuerdo de la Unión Europea:

<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/preguntas-frecuentes-acuerdo-union-europea.html>

ElComercio.com. (s.f.). Las ventas del sector automotor, estancadas.

<http://www.elcomercio.com/actualidad/ventas-sector-automotor-estancadas-ecuador.html>.

Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. ((s.f)). *PRO ECUADOR*.

Obtenido de PRO ECUADOR:  
<http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/automotriz/>

## Anexo

### Anexo 1 Resolución 466 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, sobre salvaguardia en balanza de pagos

6 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 512 -- Jueves 22 de Enero del 2009

#### CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

Oficio CXC - S - 2009 - 049  
Quito, 19 de enero del 2009

Señor Doctor  
Luis Fernando Badillo G.  
Director del Registro Oficial (E)  
Ciudad.

REF.: **Resolución 466 del COMEXI**

De mi consideración:

Adjunto a la presente me permito remitir para su correspondiente publicación la Resolución No. 466 que fue aprobada por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI, en sesión llevada a cabo el día 19 de enero del 2009; la misma que se explica por sí sola.

Para cuyo efecto adjunto al presente un CD que contiene el texto de la mencionada resolución.

Particular que pongo en su conocimiento para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

I.) Ab. Rubén Morán Castro, Secretario del COMEXI.

N° 466

EL CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E  
INVERSIONES

#### Considerando:

Que la Constitución de la República del Ecuador dispone en su Art. 283 que el sistema económico es social y solidario y tiene por objetivo "garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir", en concordancia con el Art. 284, que establece que la política económica tiene como uno de sus objetivos "mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo";

Que al ser la República del Ecuador miembro de la Comunidad Andina (CAN), de conformidad con las disposiciones del Acuerdo de Cartagena de 1969 y sus posteriores protocolos modificatorios, así como de la Asociación Latinoamericana de Integración, de conformidad con las disposiciones del Tratado de Montevideo de 1980, entre otros acuerdos y tratados de integración y comercio, de los cuales es parte signataria, debe cumplir con las obligaciones de la normativa establecida en dichos acuerdos;

Que al ser la República del Ecuador parte contratante de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el año 1996, organismo multilateral basado en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, y sus posteriores modificaciones, en particular el Acuerdo de Marrakech del año 1994, mediante el cual se creó la Organización Mundial de Comercio, debe cumplir con las obligaciones de la normativa antes mencionada;

Que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, contempla en el Art. XVIII, Sección B, la posibilidad de que una Parte Contratante del antes mencionado acuerdo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución;

Que el "Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos", de la Organización Mundial del Comercio (OMC), aclara las disposiciones aplicables para el establecimiento de salvaguardias por balanza de pagos, procedimientos para la celebración de consultas, notificación, documentación y conclusiones de las consultas;

Que la Decisión 563 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en la Gaceta Oficial No. 940 de 25 de junio del 2003, que contiene la Codificación del Acuerdo de Cartagena, en el Capítulo XI, "Cláusulas de Salvaguardia", dispone en su artículo 95 la facultad para que los Países Miembros puedan adoptar medidas para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos, inclusive, con el carácter de medida emergente;

Que mediante Decisión 389 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en la Gaceta Oficial No. 211 de 17 de julio de 1996, se establece el Reglamento para la Aplicación de la Cláusula de Salvaguardia por Balanza de Pagos, que



permite a los Países Miembros de la Comunidad Andina exceptuarse temporalmente de los compromisos asumidos en el Programa de Liberación y establece los procedimientos para su aplicación al comercio intrasubregional;

Que la Resolución 70, artículo primero, literal a), del Comité de Representantes de la ALADI, ampara la aplicación del Régimen Regional de Salvaguardia para corregir desequilibrios en la balanza de pagos de sus miembros;

Que el Decreto Ejecutivo No. 592, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 191 del 15 de octubre del 2007, incluye tanto un Anexo I como un Anexo II, anexo este último que contiene la "Nómina de Subpartidas sujetas a Diferimiento Arancelario" y que ha sido modificado a través de varios decretos ejecutivos del Gobierno Nacional, instrumentos que se constituyen en el arancel nacional aplicado vigente para las importaciones en el Ecuador;

Que el artículo No. 11, literal j), de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), publicada en el Registro Oficial No. 82 de 9 de junio de 1997, faculta al COMEXI a aplicar temporalmente medidas de salvaguardia para corregir situaciones anómalas de las importaciones, en observancia de las normas y procedimientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC);

Que el 16 de enero del 2009 en la sala de sesiones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se suscribió un Acuerdo Voluntario entre el Gobierno Nacional de la República del Ecuador y varios grupos de importadores representativos a nivel nacional, a fin de Salvaguardar la Balanza de Pagos. En este documento las Partes reconocen la necesidad de restringir las importaciones para aplacar las secuelas de la crisis mundial, y sus efectos nocivos para la economía nacional;

Que el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) conoció el informe del Banco Central del Ecuador (BCE), que establece la existencia de un déficit severo en la balanza de pagos del Ecuador para el año 2009, situación que requiere una inmediata reducción de las importaciones por un monto de dos mil ciento sesenta y nueve millones 00/100 dólares americanos (US \$ 2.169.000.000,00), para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico necesario para mantener un crecimiento suficiente y sustentable de la economía ecuatoriana;

Que de conformidad con el artículo 13 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), conoció y aprobó por unanimidad los informes técnicos de los Ministerios de Industrias y Competitividad (MIC) y de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI), que recomiendan la adopción de una salvaguardia de balanza de pagos en los términos establecidos por los acuerdos y convenios internacionales en materia de comercio, de los cuales Ecuador forma parte; y,

En ejercicio de las facultades que le confiere la Ley de Comercio Exterior e Inversiones,

#### Resuelve:

**Artículo Primero.-** Establecer una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un (1) año, en los siguientes términos:

- Aplicar un recargo ad-valorem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente resolución;
- Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente resolución; y,
- Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III de la presente resolución.

La aplicación de esta salvaguardia por balanza de pagos incluye el establecimiento de una excepción de la aplicación del programa de liberación vigente en el marco de la Comunidad Andina, así como de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial, suscritos por el Ecuador. Por lo tanto, a estas importaciones se aplicará no sólo esta salvaguardia, sino también el arancel nacional vigente.

**Artículo Segundo.-** Le corresponde a la Corporación Aduanera Ecuatoriana incorporar esta salvaguardia al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE).

Para la aplicación de los literales a) y b) del artículo primero de la presente resolución, esta salvaguardia se aplicará exclusivamente a las importaciones a consumo, en tanto que en el caso del literal c), esta salvaguardia se aplicará a las importaciones realizadas a cualquier régimen aduanero, con excepción de los trámites de nacionalización con regímenes aduaneros precedentes, y la importación al régimen de Maquila y Depósito Industrial.

**Artículo Tercero.-** Para la aplicación de la restricción cuantitativa de las importaciones establecida en el Anexo III de la presente resolución, se encomienda a la Comisión Ejecutiva del COMEXI la distribución de los cupos correspondientes, de conformidad con las disposiciones del Art. XIII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, así como la adopción de toda disposición complementaria que requiera la aplicación de esta salvaguardia.

**Artículo Cuarto.-** Se excluye de la aplicación de esta salvaguardia a las importaciones realizadas por concepto de envíos de socorro, donaciones provenientes del exterior a entidades autorizadas para recibir dichas donaciones, menaje de casa, bienes para uso de discapacitados, muestras sin valor comercial, categorías A y B del régimen Courier, equipaje de pasajeros y las realizadas por todas aquellas entidades amparadas en la Ley sobre Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas.

No obstante, esta excepción no será aplicable a las importaciones que realicen los diplomáticos nacionales, así como las amparadas en la categoría C, D, y F del régimen Courier (con excepción de los libros didácticos y educativos) y los bienes tributables que ingresen por sala internacional de pasajeros.

**Artículo Quinto.-** Se encomienda al Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) para que, realice el seguimiento y evaluación permanente de la aplicación de esta salvaguardia y sus efectos en el sector externo de la economía ecuatoriana, debiendo presentar el informe técnico correspondiente para conocimiento del Pleno del COMEXI cada trimestre, o en un tiempo menor, cuando lo estime pertinente.

En el caso de que, por efecto de la aplicación de esta salvaguardia, no se produzca la contracción del comercio necesaria para equilibrar el sector externo de la economía, o se presenten distorsiones que perjudiquen en forma excesiva el desarrollo de alguna actividad económica o sector productivo, el Ministerio de Industrias y Competitividad podrá poner a consideración de la Comisión Ejecutiva del COMEXI el caso y planteará la propuesta de reformas al Anexo respectivo, mediante la adopción de la resolución correspondiente.

**Artículo Sexto.-** Se encomienda al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, con el apoyo del asesoramiento jurídico externo que estime necesario contratar, la realización de las notificaciones de esta salvaguardia, así como la preparación y desarrollo de las consultas y mecanismos similares, conforme los procedimientos y plazos establecidos en los diferentes acuerdos y convenios internacionales en materia de comercio, de los cuales el Ecuador sea parte signataria.

**Artículo Séptimo.-** A efectos de apoyar el desarrollo de las actividades descritas en los artículos tercero, quinto y sexto de esta resolución, se conforma un grupo ad-hoc

permanente, adscrito al COMEXI, integrado por delegados del Banco Central del Ecuador (BCE), Ministerio de Finanzas (MF), Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), Ministerio Coordinador de la Política Económica y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI), el que será coordinado por el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC), y que deberá presentar periódicamente informes al Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), sobre la evolución de esta medida y sus efectos.

El Servicio de Rentas Internas, el Ministerio de Turismo, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca y cualquier otra entidad gubernamental que se considere pertinente, serán convocados a participar del grupo permanente cuando sea necesario.

La presente resolución fue adoptada por el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en sesión extraordinaria llevada a cabo el 19 de enero del 2009 y entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

f) Susana Cabeza de Vaca, Presente del COMEXI.

f) Rubén Morán Castro, Secretario del COMEXI.

#### ANEXO 1 - RESOLUCION 466 COMEXI

SUBPARTIDAS CON APLICACION DE UN RECARGO ARANCELARIO ADICIONAL AL ARANCEL VIGENTE POR SALVAGUARDIA DE BALANZA DE PAGOS				
N°	Medida	NANDINA	Descripción	% Recargo Arancelario
1	% Recargo arancelario	1704101000	-- Recubiertos de azúcar	30%
2	% Recargo arancelario	1704109000	-- Los demás	30%
3	% Recargo arancelario	1704901000	-- Bombones, caramelos, confites y pastillas	30%
4	% Recargo arancelario	1704909000	-- Los demás	30%
5	% Recargo arancelario	1806319000	--- Los demás	30%
6	% Recargo arancelario	1806320000	-- Sin rellenar	30%
7	% Recargo arancelario	1806900000	- Los demás	30%
8	% Recargo arancelario	2007999100	---- Confituras, jaleas y mermeladas	30%
9	% Recargo arancelario	2007999200	---- Purés y pastas	30%
10	% Recargo arancelario	2203000000	Cerveza de malta	35%
11	% Recargo arancelario	2204100000	- Vino espumoso	35%
12	% Recargo arancelario	2204210000	-- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	35%
13	% Recargo arancelario	2205100000	- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	35%
14	% Recargo arancelario	2205900000	- Los demás	35%
15	% Recargo arancelario	2206000000	Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.	35%

16	% Recargo arancelario	2208202100	--- Pisco	35%
17	% Recargo arancelario	2208202200	--- Singani	35%
18	% Recargo arancelario	2208202900	--- Los demás	35%
19	% Recargo arancelario	2208203000	-- De orujo de uvas («grappa» y similares)	35%
20	% Recargo arancelario	2208300000	-- Whisky	35%
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>% Recargo Arancelario</b>
21	% Recargo arancelario	2208400000	- Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar	35%
22	% Recargo arancelario	2208500000	- «Gin» y ginebra	35%
23	% Recargo arancelario	2208600000	- Vodka	35%
24	% Recargo arancelario	2208701000	-- De anís	35%
25	% Recargo arancelario	2208702000	-- Cremas	35%
26	% Recargo arancelario	2208709000	-- Los demás	35%
27	% Recargo arancelario	2208902000	-- Aguardientes de agaves (tequila y similares)	35%
28	% Recargo arancelario	2208904200	--- De anís	35%
29	% Recargo arancelario	2208904900	--- Los demás	35%
30	% Recargo arancelario	2208909000	-- Los demás	35%
31	% Recargo arancelario	3304100000	- Preparaciones para el maquillaje de los labios	30%
32	% Recargo arancelario	3304200000	- Preparaciones para el maquillaje de los ojos	30%
33	% Recargo arancelario	3304300000	- Preparaciones para manicuras o pedicuros	30%
34	% Recargo arancelario	3304910000	-- Polvos, incluidos los compactos	30%
35	% Recargo arancelario	3304990000	-- Las demás	30%
36	% Recargo arancelario	3926400000	- Estatuyas y demás artículos de adorno	35%
37	% Recargo arancelario	3926909000	-- Los demás	35%
38	% Recargo arancelario	6911100000	- Artículos para el servicio de mesa o cocina	30%
39	% Recargo arancelario	6911900000	- Los demás	30%
40	% Recargo arancelario	6912000000	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.	30%
41	% Recargo arancelario	7009910000	-- Sin enmarcar	35%
42	% Recargo arancelario	7009920000	-- Enmarcados	35%
43	% Recargo arancelario	8517120000	-- Telefonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	35%
44	% Recargo arancelario	8517180000	-- Los demás	35%
45	% Recargo arancelario	8517700000	- Partes	35%
46	% Recargo arancelario	8523402100	--- Para reproducir sonido	30%
47	% Recargo arancelario	8523402200	--- Para reproducir imagen o imagen y sonido	30%
48	% Recargo arancelario	8523402900	--- Los demás	30%
49	% Recargo arancelario	8523510000	-- Dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores	30%
50	% Recargo arancelario	8528720000	-- Lo demás en colores	30%
51	% Recargo arancelario	9401300000	- Asientos giratorios de altura ajustable	30%
52	% Recargo arancelario	9401610000	-- Con relleno	30%
53	% Recargo arancelario	9401710000	-- Con relleno	30%
54	% Recargo arancelario	9401790000	-- Los demás	30%
55	% Recargo arancelario	9401800000	- Los demás asientos	30%
56	% Recargo arancelario	9401909000	-- Las demás	30%
57	% Recargo arancelario	9403100000	- Muebles de metal de los tipos utilizados en oficinas	35%
58	% Recargo arancelario	9403200000	- Los demás muebles de metal	35%
59	% Recargo arancelario	9403300000	- Muebles de madera de los tipos utilizados en oficinas	35%
60	% Recargo arancelario	9403500000	- Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	35%
61	% Recargo arancelario	9403600000	- Los demás muebles de madera	35%
62	% Recargo arancelario	9403700000	- Muebles de plástico	35%
63	% Recargo arancelario	9403890000	-- Los demás	35%
64	% Recargo arancelario	9403900000	- Partes	35%
65	% Recargo arancelario	9503001000	- Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos	30%
66	% Recargo arancelario	9503002290	--- Los demás	30%
67	% Recargo arancelario	9503003000	- Modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados	30%
68	% Recargo arancelario	9503009300	-- Que representen animales o seres no humanos	30%
69	% Recargo arancelario	9503009500	-- Presentados en juegos o surtidos o en panoplias	30%

**10 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 512 -- Jueves 22 de Enero del 2009**

70	% Recargo arancelario	9503009600	-- Los demás, con motor	30%
71	% Recargo arancelario	9503009900	-- Los demás	30%
72	% Recargo arancelario	9504100000	- Videojuegos de los tipos utilizados con receptor de televisión	30%
73	% Recargo arancelario	9506620000	-- Inflables	30%

**ANEXO 2 - RESOLUCION 466 COMEXI**

**SUBPARTIDAS CON APLICACION DE UN RECARGO ARANCELARIO ESPECIFICO, ADICIONAL AL ARANCEL VIGENTE POR SALVAGUARDIA DE BALANZA DE PAGOS**

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario US \$/par
----	--------	---------	-------------	-------------------------------

**SECTOR CALZADO**

1	Arancel específico 10 US \$ por par	6401100000	- Calzado con puntera metálica de protección	10
2	Arancel específico 10 US \$ por par	6401920000	-- Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	10
3	Arancel específico 10 US \$ por par	6401990000	-- Los demás	10
4	Arancel específico 10 US \$ por par	6402120000	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	10
5	Arancel específico 10 US \$ por par	6402190000	-- Los demás	10
6	Arancel específico 10 US \$ por par	6402200000	- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)	10
7	Arancel específico 10 US \$ por par	6402910000	-- Que cubran el tobillo	10
8	Arancel específico 10 US \$ por par	6402991000	--- Con puntera metálica de protección	10
9	Arancel específico 10 US \$ por par	6402999000	--- Los demás	10
10	Arancel específico 10 US \$ por par	6403120000	-- Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	10
11	Arancel específico 10 US \$ por par	6403190000	-- Los demás	10
12	Arancel específico 10 US \$ por par	6403200000	- Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	10
13	Arancel específico 10 US \$ por par	6403400000	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	10
14	Arancel específico 10 US \$ por par	6403510000	-- Que cubran el tobillo	10
15	Arancel específico 10 US \$ por par	6403590000	-- Los demás	10
16	Arancel específico 10 US \$ por par	6403911000	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	10
17	Arancel específico 10 US \$ por par	6403919000	--- Los demás	10
18	Arancel específico 10 US \$ por par	6403991000	--- Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	10
19	Arancel específico 10 US \$ por par	6403999000	--- Los demás	10
20	Arancel específico 10 US \$ por par	6404111000	--- Calzado de deporte	10
21	Arancel específico 10 US \$ por par	6404112000	--- Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10
22	Arancel específico 10 US \$ por par	6404190000	-- Los demás	10
23	Arancel específico 10 US \$ por par	6404200000	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	10
24	Arancel específico 10 US \$ por par	6405100000	- Con la parte superior de cuero natural o regenerado	10
25	Arancel específico 10 US \$ por par	6405200000	- Con la parte superior de materia textil	10
26	Arancel específico 10 US \$ por par	6405900000	- Los demás	10

**SECTOR CERAMICA**

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario centavos de US \$ por
----	--------	---------	-------------	---

				Kilo neto
1	Arancel específico de 10 centavos de US \$ por Kg neto	6907900000	- Los demás	10
2	Arancel específico de 10 centavos de US \$ por Kg neto	6908900000	- Los demás	10

SECTOR TEXTIL

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto
1	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101200000	- De algodón	12
2	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
3	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101901000	-- De lana o pelo fino	12
4	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101909000	-- Los demás	12
5	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102100000	- De lana o pelo fino	12
6	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102200000	- De algodón	12
7	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
8	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102900000	- De las demás materias textiles	12
9	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103101000	-- De lana o pelo fino	12
10	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103102000	-- De fibras sintéticas	12
11	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103109000	-- De las demás materias textiles	12
12	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103220000	-- De algodón	12
13	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103230000	-- De fibras sintéticas	12
14	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103291000	--- De lana o pelo fino	12
15	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103299000	--- Los demás	12
16	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103310000	-- De lana o pelo fino	12
17	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103320000	-- De algodón	12
18	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103330000	-- De fibras sintéticas	12
19	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103390000	-- De las demás materias textiles	12
20	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103410000	-- De lana o pelo fino	12
21	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103420000	-- De algodón	12
22	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103430000	-- De fibras sintéticas	12
23	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103490000	-- De las demás materias textiles	12
24	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104130000	-- De fibras sintéticas	12
25	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104191000	--- De lana o pelo fino	12
26	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104192000	--- De algodón	12
27	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104199000	--- Los demás	12
28	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104220000	-- De algodón	12
29	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104230000	-- De fibras sintéticas	12
30	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104291000	--- De lana o pelo fino	12
31	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104299000	--- Los demás	12
32	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104310000	-- De lana o pelo fino	12
33	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104320000	-- De algodón	12
34	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104330000	-- De fibras sintéticas	12
35	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104390000	-- De las demás materias textiles	12
36	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104410000	-- De lana o pelo fino	12
37	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104420000	-- De algodón	12
38	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104430000	-- De fibras sintéticas	12
39	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104440000	-- De fibras artificiales	12
40	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104490000	-- De las demás materias textiles	12
41	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104510000	-- De lana o pelo fino	12
42	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104520000	-- De algodón	12
43	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104530000	-- De fibras sintéticas	12
44	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104590000	-- De las demás materias textiles	12
45	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104610000	-- De lana o pelo fino	12
46	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104620000	-- De algodón	12
47	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104630000	-- De fibras sintéticas	12
48	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104690000	-- De las demás materias textiles	12
49	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105100000	- De algodón	12
50	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105201000	- - De fibras acrílicas o modacrílicas	12
51	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105209000	- - De las demás fibras sintéticas o artificiales	12

52	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105900000	- De las demás materias textiles	12
53	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106100000	- De algodón	12
54	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106200000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
55	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106900000	- De las demás materias textiles	12
56	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107110000	-- De algodón	12
57	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107120000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto</b>
58	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107190000	-- De las demás materias textiles	12
59	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107210000	-- De algodón	12
60	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
61	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107290000	-- De las demás materias textiles	12
62	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107910000	-- De algodón	12
63	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107991000	--- De fibras sintéticas o artificiales	12
64	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107999000	--- Los demás	12
65	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108110000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
66	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108190000	-- De las demás materias textiles	12
67	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108210000	-- De algodón	12
68	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
69	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108290000	-- De las demás materias textiles	12
70	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108310000	-- De algodón	12
71	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108320000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
72	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108390000	-- De las demás materias textiles	12
73	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108910000	-- De algodón	12
74	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108920000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
75	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108990000	-- De las demás materias textiles	12
76	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109100000	- De algodón	12
77	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109901000	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	12
78	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109909000	-- Las demás	12
79	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110111000	--- Suéteres (jerseys)	12
80	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110112000	--- Chalecos	12
81	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110113000	--- Cardiganes	12
82	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110119000	--- Los demás	12
83	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110120000	-- De cabra de Cachemira	12
84	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110191000	--- Suéteres (jerseys)	12
85	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110192000	--- Chalecos	12
86	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110193000	--- Cardiganes	12
87	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110199000	--- Los demás	12
88	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110201000	-- Suéteres (jerseys)	12
89	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110202000	-- Chalecos	12
90	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110203000	-- Cardiganes	12
91	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110209000	-- Los demás	12
92	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110301000	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	12
93	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110309000	-- Las demás	12
94	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110900000	- De las demás materias textiles	12
95	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111200000	- De algodón	12
96	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111300000	- De fibras sintéticas	12
97	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111901000	-- De lana o pelo fino	12
98	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111909000	-- Las demás	12
99	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112110000	-- De algodón	12
100	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112120000	-- De fibras sintéticas	12
101	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112190000	-- De las demás materias textiles	12
102	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112200000	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	12
103	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112310000	-- De fibras sintéticas	12
104	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112390000	-- De las demás materias textiles	12
105	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112410000	-- De fibras sintéticas	12
106	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112490000	-- De las demás materias textiles	12
107	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6113000000	Prendas de vestir confeccionadas	12

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto
			con tejidos de punto de las partidas 59.03, 59.06 ó 59.07.	
108	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114200000	- De algodón	12
109	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
110	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114901000	-- De lana o pelo fino	12
111	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114909000	-- Las demás	12
112	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115101000	-- Medias de compresión progresiva	12
113	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115109000	-- Los demás	12
114	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115210000	- - De fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo	12
115	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115220000	- - De fibras sintéticas, de título superior o igual a 67 decitex por hilo sencillo	12
116	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115290000	-- De las demás materias textil	12
117	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115301000	-- De fibras sintéticas	12
118	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115309000	-- Las demás	12
119	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115940000	-- De lana o pelo fino	12
120	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115950000	-- De algodón	12
121	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115960000	-- De fibras sintéticas	12
122	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115990000	-- De las demás materias textiles	12
123	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116100000	- Impregnados, recubiertos o revestidos con plástico o caucho	12
124	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116910000	-- De lana o pelo fino	12
125	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116920000	-- De algodón	12
126	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116930000	-- De fibras sintéticas	12
127	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116990000	-- De las demás materias textiles	12
128	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117100000	- Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares	12
129	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117801000	-- Rodilleras y tobilleras	12
130	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117802000	-- Corbatas y lazos similares	12
131	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117809000	-- Los demás	12
132	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117901000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
133	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117909000	-- Las demás	12
134	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201110000	-- De lana o pelo fino	12
135	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201120000	-- De algodón	12
136	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201130000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
137	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201190000	-- De las demás materias textiles	12
138	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201910000	-- De lana o pelo fino	12
139	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201920000	-- De algodón	12
140	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201930000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
141	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201990000	-- De las demás materias textiles	12
142	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202110000	-- De lana o pelo fino	12
143	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202120000	-- De algodón	12
144	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202130000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
145	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202190000	-- De las demás materias textiles	12
146	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202910000	-- De lana o pelo fino	12
147	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202920000	-- De algodón	12
148	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202930000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
149	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202990000	-- De las demás materias textiles	12
150	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203110000	-- De lana o pelo fino	12
151	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203120000	-- De fibras sintéticas	12
152	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203190000	-- De las demás materias textiles	12
153	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203220000	-- De algodón	12
154	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203230000	-- De fibras sintéticas	12
155	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203291000	--- De lana o pelo fino	12
156	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203299000	--- Los demás	12
157	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203310000	-- De lana o pelo fino	12
158	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203320000	-- De algodón	12
159	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203330000	-- De fibras sintéticas	12

14 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 512 -- Jueves 22 de Enero del 2009

160	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203390000	-- De las demás materias textiles	12
161	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203410000	-- De lana o pelo fino	12
162	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203421000	--- De tejidos llamados «mezclilla o denim»	12
163	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203422000	- - - De terciopelo rayado («corduroy»)	12
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto</b>
164	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203429000	--- Los demás	12
165	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203430000	-- De fibras sintéticas	12
166	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203490000	-- De las demás materias textiles	12
167	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204110000	-- De lana o pelo fino	12
168	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204120000	-- De algodón	12
169	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204130000	-- De fibras sintéticas	12
170	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204190000	-- De las demás materias textiles	12
171	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204210000	-- De lana o pelo fino	12
172	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204220000	-- De algodón	12
173	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204230000	-- De fibras sintéticas	12
174	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204290000	-- De las demás materias textiles	12
175	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204310000	-- De lana o pelo fino	12
176	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204320000	-- De algodón	12
177	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204330000	-- De fibras sintéticas	12
178	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204390000	-- De las demás materias textiles	12
179	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204410000	-- De lana o pelo fino	12
180	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204420000	-- De algodón	12
181	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204430000	-- De fibras sintéticas	12
182	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204440000	-- De fibras artificiales	12
183	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204490000	-- De las demás materias textiles	12
184	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204510000	-- De lana o pelo fino	12
185	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204520000	-- De algodón	12
186	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204530000	-- De fibras sintéticas	12
187	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204590000	-- De las demás materias textiles	12
188	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204610000	-- De lana o pelo fino	12
189	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204620000	-- De algodón	12
190	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204630000	-- De fibras sintéticas	12
191	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204690000	-- De las demás materias textiles	12
192	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205200000	- De algodón	12
193	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
194	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205901000	-- De lana o pelo fino	12
195	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205909000	-- Los demás	12
196	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206100000	- De seda o desperdicios de seda	12
197	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206200000	- De lana o pelo fino	12
198	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206300000	- De algodón	12
199	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206400000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
200	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206900000	- De las demás materias textiles	12
201	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207110000	-- De algodón	12
202	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207190000	-- De las demás materias textiles	12
203	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207210000	-- De algodón	12
204	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
205	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207290000	-- De las demás materias textiles	12
206	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207910000	-- De algodón	12
207	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207991000	--- De fibras sintéticas o artificiales	12
208	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207999000	--- Los demás	12
209	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208110000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
210	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208190000	-- De las demás materias textiles	12
211	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208210000	-- De algodón	12
212	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
213	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208290000	-- De las demás materias textiles	12
214	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208910000	-- De algodón	12
215	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208920000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
216	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208990000	-- De las demás materias textiles	12



217	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209200000	- De algodón	12
218	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209300000	- De fibras sintéticas	12
219	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209901000	-- De lana o pelo fino	12
220	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209909000	-- Las demás	12
221	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210100000	- Con productos de las partidas 56.02 ó 56.03	12
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto</b>
222	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210200000	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6201.11 a 6201.19	12
223	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210300000	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6202.11 a 6202.19	12
224	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210400000	- Las demás prendas de vestir para hombres o niños	12
225	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210500000	- Las demás prendas de vestir para mujeres o niñas	12
226	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211110000	-- Para hombres o niños	12
227	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211120000	-- Para mujeres o niñas	12
228	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211200000	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	12
229	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211320000	-- De algodón	12
230	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211330000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
231	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211391000	--- De lana o pelo fino	12
232	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211399000	--- Las demás	12
233	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211410000	-- De lana o pelo fino	12
234	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211420000	-- De algodón	12
235	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211430000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
236	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211490000	-- De las demás materias textiles	12
237	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212100000	- Sostenes (corpiños)	12
238	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212200000	- Fajas y fajas braga (fajas bombacha)	12
239	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212300000	- Fajas sostén (fajas corpiño)	12
240	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212900000	- Los demás	12
241	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213200000	- De algodón	12
242	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213901000	-- De seda o desperdicios de seda	12
243	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213909000	-- Las demás	12
244	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214100000	- De seda o desperdicios de seda	12
245	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214200000	- De lana o pelo fino	12
246	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214300000	- De fibras sintéticas	12
247	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214400000	- De fibras artificiales	12
248	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214900000	- De las demás materias textiles	12
249	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215100000	- De seda o desperdicios de seda	12
250	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215200000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
251	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215900000	- De las demás materias textiles	12
252	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6216001000	- Especiales para la protección de trabajadores.	12
253	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6216009000	- Los demás.	12
254	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6217100000	- Complementos (accesorios) de vestir	12
255	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6217900000	- Partes	12

**ANEXO 3 - RESOLUCION 466 COMEXI**

<b>SUBPARTIDAS CON APLICACION DE RESTRICCION CUANTITATIVA DE VALOR POR SALVAGUARDIA DE BALANZA DE PAGOS</b>				
<b>N°</b>	<b>Medida*</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cupo Anual</b>

				Máximo de US \$
1	Cupo de 65% de CIF	8703210090	--- Los demás	19.114.274,98
2	Cupo de 65% de CIF	8703221080	---- En CKD	18.533.387,60
3	Cupo de 65% de CIF	8703221090	---- Los demás	1.072.451,79
4	Cupo de 65% de CIF	8703229080	---- En CKD	22.286.541,84
N°	Medida*	NANDINA	Descripción	Cupo Anual Máximo de US \$
5	Cupo de 65% de CIF	8703229090	---- Los demás	44.088.769,56
6	Cupo de 65% de CIF	8703231080	---- En CKD	63.375.314,64
7	Cupo de 65% de CIF	8703231090	---- Los demás	28.159.579,90
8	Cupo de 65% de CIF	8703239080	---- En CKD	75.466.911,99
9	Cupo de 65% de CIF	8703239090	---- Los demás	163.253.458,05
10	Cupo de 65% de CIF	8703241090	---- Los demás	17.125.671,97
11	Cupo de 65% de CIF	8703249090	---- Los demás	10.410.742,73
12	Cupo de 65% de CIF	8703311090	---- Los demás	87.672,00
13	Cupo de 65% de CIF	8703319090	---- Los demás	256.247,14
14	Cupo de 65% de CIF	8703321090	---- Los demás	2.780.664,32
15	Cupo de 65% de CIF	8703329090	---- Los demás	5.412.484,14
16	Cupo de 65% de CIF	8703331090	---- Los demás	2.085.325,98
17	Cupo de 65% de CIF	8703339090	---- Los demás	1.233.760,72
18	Cupo de 65% de CIF	8703900090	-- Los demás	14.192,90
19	Cupo de 65% de CIF	8704211080	---- En CKD	120.212.047,68
20	Cupo de 65% de CIF	8704219080	---- En CKD	25.023.511,18
21	Cupo de 65% de CIF	8704319080	---- En CKD	41.431.190,13
22	Cupo de 65% de CIF	8706009180	--- En CKD	4.684.714,79
23	Cupo de 65% de CIF	8711200090	-- Los demás	36.862.520,47

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Cupo Anual Máximo de US \$
1	Cupo del 70% de CIF	0101901100	--- Para carrera	97.942,54
2	Cupo del 70% de CIF	0101901900	--- Los demás	340.492,40
3	Cupo del 70% de CIF	0106199010	---- Perros	7.408,42
4	Cupo del 70% de CIF	0203210000	-- En canales o medias canales	65.744,06
5	Cupo del 70% de CIF	0203220000	-- Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	5.591.757,98
6	Cupo del 70% de CIF	0203290000	-- Las demás	2.520.049,69
7	Cupo del 70% de CIF	0301100000	- Peces ornamentales	1.282,64
8	Cupo del 70% de CIF	0710100000	- Papas (patatas), precocidas y/o congeladas.	-
9	Cupo del 70% de CIF	0806100000	- Frescas (uvas)	9.145.733,04
10	Cupo del 70% de CIF	0808100000	- Manzanas	24.017.702,12
11	Cupo del 70% de CIF	0808201000	-- Peras	4.346.147,25
12	Cupo del 70% de CIF	1104120000	-- De avena	7.238.334,85
13	Cupo del 70% de CIF	1901109100	--- A base de harinas, sémolas, almidones, féculas o extractos de malta	51.281,39
14	Cupo del 70% de CIF	1901109900	--- Los demás	370.627,31
15	Cupo del 70% de CIF	1902110000	-- Que contengan huevo	90.293,90
16	Cupo del 70% de CIF	1902190000	-- Las demás	3.340.121,53
17	Cupo del 70% de CIF	1902200000	- Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	140.697,29
18	Cupo del 70% de CIF	1902300000	- Las demás pastas alimenticias	145.755,05
19	Cupo del 70% de CIF	1902400000	- Cuscús	1.066,72
20	Cupo del 70% de CIF	1904100000	- Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	8.022.262,10
21	Cupo del 70% de CIF	1905200000	- Pan de especias	248.622,30
22	Cupo del 70% de CIF	1905310000	-- Galletas dulces (con adición de edulcorante)	13.073.660,04
23	Cupo del 70% de CIF	1905320000	- Barquillos y obleas, incluso rellenos («gaufrettes», «wafers») y «waffles» («gaufres»)	4.918.160,51
24	Cupo del 70% de CIF	1905400000	- Pan tostado y productos similares tostados	5.848,04
25	Cupo del 70% de CIF	1905901000	-- Galletas saladas o aromatizadas	8.471.852,28
26	Cupo del 70% de CIF	1905909000	-- Los demás	1.456.756,36

27	Cupo del 70% de CIF	2002100000	- Tomates enteros o en trozos	140.990,14
28	Cupo del 70% de CIF	2002900000	- Los demás	4.044.006,66
29	Cupo del 70% de CIF	2004100000	- Papas (patatas), preparadas y/o congeladas	4.386.103,82
30	Cupo del 70% de CIF	2004900000	- Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas	71.091,83
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cupo Anual Máximo de US \$</b>
31	Cupo del 70% de CIF	2008702000	- - En agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe	8.122.378,31
32	Cupo del 70% de CIF	2008709000	- - Los demás	54.734,60
33	Cupo del 70% de CIF	2101110000	- - Extractos, esencias y concentrados	10.712.651,81
34	Cupo del 70% de CIF	2104101000	- - Preparaciones para sopas, potajes o caldos	3.720.592,90
35	Cupo del 70% de CIF	2104102000	- - Sopas, potajes o caldos, preparados	97.592,52
36	Cupo del 70% de CIF	2104200000	- Preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas	558.905,13
37	Cupo del 70% de CIF	2106907100	- - - Que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas, partes de plantas, semillas o frutos	361.786,40
38	Cupo del 70% de CIF	2106907200	- - - Que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas, partes de plantas, semillas o frutos, con vitaminas, minerales u otras sustancias	3.781.414,67
39	Cupo del 70% de CIF	2106907300	- - - Que contengan exclusivamente mezclas de vitaminas y minerales	981.634,93
40	Cupo del 70% de CIF	2106907400	- - - Que contengan exclusivamente mezclas de vitaminas	78.212,01
41	Cupo del 70% de CIF	2106907900	- - - Las demás	6.851.396,94
42	Cupo del 70% de CIF	2106909000	- - Las demás	12.391.411,00
43	Cupo del 70% de CIF	2201100000	- Agua mineral y agua gaseada	69.854,76
44	Cupo del 70% de CIF	2201900000	- Los demás	61.711,93
45	Cupo del 70% de CIF	2202100000	- Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada	527.386,74
46	Cupo del 70% de CIF	2202900000	- Las demás	22.064.108,14
47	Cupo del 70% de CIF	2309101000	- - Presentados en latas herméticas	442.543,26
48	Cupo del 70% de CIF	2309109000	- - Los demás alimentos para perros y gatos	8.449.610,88
49	Cupo del 70% de CIF	3303000000	Perfumes y aguas de tocador	22.666.249,25
50	Cupo del 70% de CIF	3305100000	- Champúes	19.601.389,75
51	Cupo del 70% de CIF	3305200000	- Preparaciones para ondulación o desrizado permanentes	216.390,24
52	Cupo del 70% de CIF	3305300000	- Lacas para el cabello	229.599,88
53	Cupo del 70% de CIF	3305900000	- Las demás	15.580.489,10
54	Cupo del 70% de CIF	3306100000	- Dentífricos	14.988.296,51
55	Cupo del 70% de CIF	3306900000	- Los demás	2.638.655,52
56	Cupo del 70% de CIF	3307100000	- Preparaciones para afeitado o para antes o después del afeitado	1.044.104,44
57	Cupo del 70% de CIF	3307200000	- Desodorantes corporales y antitranspirantes	10.455.826,71
58	Cupo del 70% de CIF	3401110000	- - De tocador (incluso los medicinales)	13.095.980,75
59	Cupo del 70% de CIF	3402139000	- - - Los demás, no iónicos	3.163.064,18
60	Cupo del 70% de CIF	3402200000	- Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor	26.588.260,16
61	Cupo del 70% de CIF	3402909900	- - - Los demás detergentes	3.187.003,29
62	Cupo del 70% de CIF	3922101000	- - Bañeras de plástico reforzado con fibra de vidrio	222.794,19
63	Cupo del 70% de CIF	3923101000	- - Para casetes, CD, DVD y similares	3.044.785,31
64	Cupo del 70% de CIF	3923109000	- - Los demás	2.798.584,57
65	Cupo del 70% de CIF	3923210000	- - De polímeros de etileno	3.831.490,12
66	Cupo del 70% de CIF	3923299000	- - - Las demás	4.868.821,44
67	Cupo del 70% de CIF	3923302000	- - Preformas	4.252.723,77
68	Cupo del 70% de CIF	3923309100	- - - De capacidad superior o igual a 18,9 litros (5 gal.)	1.091.243,76

69	Cupo del 70% de CIF	3923309900	-- Los demás	7.308.349,21
70	Cupo del 70% de CIF	3923401000	-- Casetes sin cinta	16.938,41
71	Cupo del 70% de CIF	3923409000	-- Los demás	88.498,21
72	Cupo del 70% de CIF	3923509000	-- Los demás	8.163.216,94
73	Cupo del 70% de CIF	3923900000	- Los demás	3.569.306,76
74	Cupo del 70% de CIF	3924109000	-- Los demás	8.315.774,43
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cupo Anual Máximo de US \$</b>
75	Cupo del 70% de CIF	3924900000	- Los demás	5.889.592,80
76	Cupo del 70% de CIF	3926200000	- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, incluidos los guantes, mitones y manoplas	1.707.650,77
77	Cupo del 70% de CIF	4011101000	-- Radiales	37.741.192,89
78	Cupo del 70% de CIF	4011109000	-- Los demás	1.998.996,86
79	Cupo del 70% de CIF	4011201000	-- Radiales	34.888.403,42
80	Cupo del 70% de CIF	4011209000	-- Los demás	18.153.243,93
81	Cupo del 70% de CIF	4202121000	- - - Baúles, maletas (valijas) y maletines, incluidos los de aseo	4.079.414,73
82	Cupo del 70% de CIF	4202129000	- - - Los demás	1.367.126,76
83	Cupo del 70% de CIF	4202190000	-- Los demás	602.676,76
84	Cupo del 70% de CIF	4202210000	- - Con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	847.321,32
85	Cupo del 70% de CIF	4202220000	- - Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	5.948.940,60
86	Cupo del 70% de CIF	4202290000	-- Los demás	1.103.271,33
87	Cupo del 70% de CIF	4202310000	- - Con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado	736.565,91
88	Cupo del 70% de CIF	4202320000	- - Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	1.398.738,90
89	Cupo del 70% de CIF	4202390000	-- Los demás	354.504,70
90	Cupo del 70% de CIF	4202911000	- - - Sacos de viaje y mochilas	186.715,42
91	Cupo del 70% de CIF	4202919000	- - - Los demás	205.905,99
92	Cupo del 70% de CIF	4202920000	- - Con la superficie exterior de hojas de plástico o materia textil	5.276.064,56
93	Cupo del 70% de CIF	4202991000	- - - Sacos de viaje y mochilas	1.337.402,76
94	Cupo del 70% de CIF	4202999000	- - - Los demás	825.303,98
95	Cupo del 70% de CIF	4203100000	- Prendas de vestir	121.774,73
96	Cupo del 70% de CIF	4203210000	- Diseñados especialmente para la práctica del deporte	161.461,22
97	Cupo del 70% de CIF	4203290000	-- Los demás	737.665,77
98	Cupo del 70% de CIF	4203300000	- Cintos, cinturones y bandoleras	715.886,63
99	Cupo del 70% de CIF	4203400000	- Los demás complementos (accesorios) de vestir	37.637,50
100	Cupo del 70% de CIF	4304000000	Peletería facticia o artificial y artículos de peletería facticia o artificial	51.385,83
101	Cupo del 70% de CIF	4818100000	- Papel higiénico	9.723.009,81
102	Cupo del 70% de CIF	4818200000	- Pañuelos, toallitas de desmaquillar y toallas	4.486.780,49
103	Cupo del 70% de CIF	4818300000	- Manteles y servilletas	1.724.758,78
104	Cupo del 70% de CIF	4818401000	-- Pañales para bebés	28.043.555,16
105	Cupo del 70% de CIF	4818402000	-- Compresas y tampones higiénicos	10.968.495,35
106	Cupo del 70% de CIF	4818409000	-- Los demás	1.416.393,70
107	Cupo del 70% de CIF	4820200000	- Cuadernos	3.870.383,78
108	Cupo del 70% de CIF	4901101000	- - Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas	29.110,67
109	Cupo del 70% de CIF	4901109000	- - Los demás	4.322.807,89
110	Cupo del 70% de CIF	4901991000	- - - Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas	14.157,79
111	Cupo del 70% de CIF	4902901000	- - Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas	31.617,14
112	Cupo del 70% de CIF	4902909000	-- Los demás	4.411.540,60
113	Cupo del 70% de CIF	4907001000	- Sellos (estampillas) de correos, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que tengan o estén destinados a tener curso legal en el país en el que su valor facial sea reconocido; papel	312.707,81

			timbrado	
114	Cupo del 70% de CIF	4907009000	- Los demás	4.090.670,74
115	Cupo del 70% de CIF	4911100000	- Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	6.779.637,93
116	Cupo del 70% de CIF	4911910000	-- Estampas, grabados y fotografías	704.326,13
117	Cupo del 70% de CIF	4911990000	-- Los demás	4.923.217,36
118	Cupo del 70% de CIF	5702500000	- Los demás, sin aterciopelar ni confeccionar	1.978,09
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cupo Anual Máximo de US \$</b>
119	Cupo del 70% de CIF	5702920000	-- De materia textil sintética o artificial	123.925,32
120	Cupo del 70% de CIF	5703100000	- De lana o pelo fino	43.892,21
121	Cupo del 70% de CIF	5703200000	- De nailon o demás poliamidas	1.201.601,83
122	Cupo del 70% de CIF	5703300000	- De las demás materias textiles sintéticas o de materia textil artificial	2.325.838,37
123	Cupo del 70% de CIF	5705000000	Las demás alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil, incluso confeccionados.	1.653.291,28
124	Cupo del 70% de CIF	6601990000	-- Los demás	1.002.869,70
125	Cupo del 70% de CIF	7013370000	-- Los demás	3.869.713,41
126	Cupo del 70% de CIF	7013490000	-- Los demás	2.939.202,25
127	Cupo del 70% de CIF	7113190000	- - De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaque)	1.984.323,67
128	Cupo del 70% de CIF	7113200000	- De chapado de metal precioso (plaque) sobre metal común	1.342.108,51
129	Cupo del 70% de CIF	7117110000	-- Gemelos y pasadores similares	108.344,74
130	Cupo del 70% de CIF	7117190000	-- Las demás	8.788.053,14
131	Cupo del 70% de CIF	7117900000	- Las demás	1.282.706,24
132	Cupo del 70% de CIF	7321111100	---- Empotrables	1.529.477,70
133	Cupo del 70% de CIF	7321111200	---- De mesa	155.157,84
134	Cupo del 70% de CIF	7321111900	---- Las demás	2.774.976,08
135	Cupo del 70% de CIF	7321119000	--- Los demás	1.004.380,72
136	Cupo del 70% de CIF	7321120000	-- De combustibles líquidos	14.687,37
137	Cupo del 70% de CIF	7321909000	-- Los demás	3.531.127,43
138	Cupo del 70% de CIF	7323931000	--- Artículos	5.805.992,70
139	Cupo del 70% de CIF	7615191900	---- Los demás	5.059.203,82
140	Cupo del 70% de CIF	8210001000	- Molinillos	576.343,75
141	Cupo del 70% de CIF	8212101000	-- Navajas de afeitar	119.236,00
142	Cupo del 70% de CIF	8212102000	-- Máquinas de afeitar	5.207.970,18
143	Cupo del 70% de CIF	8212200000	- Hojas para maquinillas de afeitar, incluidos los esbozos en fleje	1.198.783,05
144	Cupo del 70% de CIF	8414510000	- - Ventiladores de mesa, pie, pared, cielo raso, techo o ventana, con motor eléctrico incorporado de potencia inferior o igual a 125 W	3.404.187,39
145	Cupo del 70% de CIF	8414600000	- Campanas aspirantes en las que el mayor lado horizontal sea inferior o igual a 120 cm	1.907.433,86
146	Cupo del 70% de CIF	8418101000	-- De volumen inferior a 184 l	780.113,59
147	Cupo del 70% de CIF	8418102000	- - De volumen superior o igual a 184 l pero inferior a 269 l	5.788.171,12
148	Cupo del 70% de CIF	8418103000	- - De volumen superior o igual a 269 l pero inferior a 382 l	8.904.925,09
149	Cupo del 70% de CIF	8418109000	-- Los demás	8.315.602,97
150	Cupo del 70% de CIF	8418211000	--- De volumen inferior a 184 l	1.114.063,17
151	Cupo del 70% de CIF	8418212000	--- De volumen superior o igual a 184 l pero inferior a 269 l	2.366.658,14
152	Cupo del 70% de CIF	8418213000	--- De volumen superior o igual a 269 l pero inferior a 382 l	2.065.795,41
153	Cupo del 70% de CIF	8418219000	--- Los demás...	484.182,20
154	Cupo del 70% de CIF	8418300000	- Congeladores horizontales del tipo arcón (cofre), de capacidad inferior o igual a 800 l	2.275.512,21
155	Cupo del 70% de CIF	8418400000	- Congeladores verticales del tipo armario, de capacidad inferior o igual a 900 l	562.250,18
156	Cupo del 70% de CIF	8423100000	- Para pesar personas, incluidos los pesabebés; balanzas domésticas	590.971,91

157	Cupo del 70% de CIF	8450110000	-- Máquinas totalmente automáticas	4.876.616,79
158	Cupo del 70% de CIF	8450120000	-- Las demás máquinas, con secadora centrífuga incorporada	2.358.791,34
159	Cupo del 70% de CIF	8450190000	-- Las demás	611.838,22
160	Cupo del 70% de CIF	8508110000	-- De potencia inferior o igual a 1.500 W y de capacidad del depósito o bolsa para el polvo inferior o igual a 20 l	963.823,02
<b>N°</b>	<b>Medida</b>	<b>NANDINA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cupo Anual Máximo de US \$</b>
161	Cupo del 70% de CIF	8508190000	-- Las demás	827.034,93
162	Cupo del 70% de CIF	8508600000	- Las demás aspiradoras	2.932.215,17
163	Cupo del 70% de CIF	8509401000	-- Licuadoras	9.998.806,80
164	Cupo del 70% de CIF	8509409000	-- Los demás	3.413.230,81
165	Cupo del 70% de CIF	8516100000	- Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y calentadores eléctricos de inmersión	923.101,02
166	Cupo del 70% de CIF	8516299000	--- Los demás	660.468,75
167	Cupo del 70% de CIF	8516320000	- Los demás aparatos para el cuidado del cabello	1.620.993,82
168	Cupo del 70% de CIF	8516400000	- Planchas eléctricas	2.940.910,43
169	Cupo del 70% de CIF	8516500000	- Hornos de microondas	6.688.832,97
170	Cupo del 70% de CIF	8516601000	-- Hornos	2.106.399,55
171	Cupo del 70% de CIF	8516602000	-- Cocinas	683.841,31
172	Cupo del 70% de CIF	8516603000	-- Hornillos, parrillas y asadores	628.873,48
173	Cupo del 70% de CIF	8516710000	-- Aparatos para la preparación de café o té	787.764,57
174	Cupo del 70% de CIF	8516720000	-- Tostadoras de pan	756.975,82
175	Cupo del 70% de CIF	8516790000	-- Los demás	5.425.103,17
176	Cupo del 70% de CIF	8518300000	- Auriculares, incluidos los de casco, incluso combinados con micrófono, y juegos o conjuntos constituidos por un micrófono y uno o varios altavoces (altoparlantes)	1.217.818,15
177	Cupo del 70% de CIF	8518909090	--- Las demás	544.294,59
178	Cupo del 70% de CIF	8521909000	-- Los demás	21.586.576,84
179	Cupo del 70% de CIF	8523401000	-- Sin grabar	10.079.718,87
180	Cupo del 70% de CIF	8526910000	-- Aparatos de radionavegación	8.554.345,76
181	Cupo del 70% de CIF	8527130000	-- Los demás aparatos combinados con grabador o reproductor de sonido	4.955.210,37
182	Cupo del 70% de CIF	8527190000	-- Los demás	2.178.286,75
183	Cupo del 70% de CIF	8527290000	-- Los demás	2.769.714,49
184	Cupo del 70% de CIF	8527910000	- Combinados con grabador o reproductor de sonido	25.730.713,53
185	Cupo del 70% de CIF	8527990000	-- Los demás	1.589.688,24
186	Cupo del 70% de CIF	8528690000	-- Los demás	1.847.946,93
187	Cupo del 70% de CIF	8528710000	-- No concebidos para incorporar un dispositivo de visualización (display) o pantalla de vídeo	7.948.016,76
188	Cupo del 70% de CIF	8529909000	-- Las demás	10.955.402,37
189	Cupo del 70% de CIF	8539210000	-- Halógenos, de wolframio (tungsteno)	1.195.875,93
190	Cupo del 70% de CIF	8539229000	--- Los demás	1.879.976,61
191	Cupo del 70% de CIF	8539320000	- Lámparas de vapor de mercurio o sodio; lámparas de halogenuro metálico	2.307.450,55
192	Cupo del 70% de CIF	8702101090	--- Los demás	8.547.530,76
193	Cupo del 70% de CIF	8702109080	--- En CKD	6.465.727,14
194	Cupo del 70% de CIF	8702109090	--- Los demás	17.088.842,18
195	Cupo del 70% de CIF	8704100090	-- Los demás	7.499.969,43
196	Cupo del 70% de CIF	8704211090	---- Los demás	47.192.570,86
197	Cupo del 70% de CIF	8704219090	---- Los demás	5.076.042,76
198	Cupo del 70% de CIF	8704221090	---- Los demás	18.255.016,86
199	Cupo del 70% de CIF	8704222090	---- Los demás	35.939.215,94
200	Cupo del 70% de CIF	8704229090	---- Los demás	63.883.463,20
201	Cupo del 70% de CIF	8704230090	--- Los demás	58.590.273,71

202	Cupo del 70% de CIF	8704311080	---- En CKD	136.874.027,77
203	Cupo del 70% de CIF	8704311090	---- Los demás	52.237.378,07
204	Cupo del 70% de CIF	8705909000	-- Los demás	3.448.706,12
205	Cupo del 70% de CIF	8706009290	-- Los demás	23.418.245,94
206	Cupo del 70% de CIF	8706009990	-- Los demás	9.082.169,45
207	Cupo del 70% de CIF	8712000000	Bicicletas y demás velocípedos (incluidos los triciclos de reparto), sin motor	5.392.107,05

N°	Medida	NANDINA	Descripción	Cupo Anual Máximo de US \$
208	Cupo del 70% de CIF	8802309000	-- Los demás	16.464.640,82
209	Cupo del 70% de CIF	8901102000	-- De registro superior a 1.000 t	8.198.335,60
210	Cupo del 70% de CIF	8901202000	-- De registro superior a 1.000 t	11.637.943,77
211	Cupo del 70% de CIF	8902001900	-- Los demás	1.750.607,61
212	Cupo del 70% de CIF	9004100000	- Gafas (anteojos) de sol	3.161.185,66
213	Cupo del 70% de CIF	9019100000	- Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicutecnia	4.936.912,02
214	Cupo del 70% de CIF	9102110000	-- Con indicador mecánico solamente	3.573.227,48
215	Cupo del 70% de CIF	9102210000	-- Automáticos	1.906.736,76
216	Cupo del 70% de CIF	9105110000	-- Eléctricos	874.063,81
217	Cupo del 70% de CIF	9206000000	Instrumentos musicales de percusión (por ejemplo: tambores, cajas, xilófonos, platillos, castañuelas, maracas)	891.850,36
218	Cupo del 70% de CIF	9207900000	- Los demás	1.183.851,38
219	Cupo del 70% de CIF	9302002100	-- Semiautomáticas	6.190,76
220	Cupo del 70% de CIF	9303202000	-- Armas largas con cañón múltiple de ánima lisa, incluso las combinadas	3.355,45
221	Cupo del 70% de CIF	9303900000	- Las demás	95.733,46
222	Cupo del 70% de CIF	9304001000	- De aire comprimido	12.415,90
223	Cupo del 70% de CIF	9304009000	- Los demás	225.098,51
224	Cupo del 70% de CIF	9305900000	-- Los demás	1.117,87
225	Cupo del 70% de CIF	9306302000	-- Cartuchos para «pistolas» de remachar o usos similares, para pistolas de matarife	11.903,25
226	Cupo del 70% de CIF	9306303000	-- Los demás cartuchos	26.120,39
227	Cupo del 70% de CIF	9306309000	-- Partes	593.490,46
228	Cupo del 70% de CIF	9306901900	--- Los demás	107.092,54
229	Cupo del 70% de CIF	9306909000	-- Partes	14.018,45
230	Cupo del 70% de CIF	9307000000	Sables, espadas, bayonetas, lanzas y demás armas blancas, sus partes y fundas	95.049,50
231	Cupo del 70% de CIF	9404900000	- Los demás	2.752.919,17
232	Cupo del 70% de CIF	9405109000	-- Los demás	5.916.047,33
233	Cupo del 70% de CIF	9405200000	- Lámparas eléctricas de cabecera, mesa, oficina o de pie	2.698.374,43
234	Cupo del 70% de CIF	9405300000	- Guirnaldas eléctricas de los tipos utilizados en árboles de Navidad	1.705.407,00
235	Cupo del 70% de CIF	9504301000	-- De suerte, envite y azar	974.706,43
236	Cupo del 70% de CIF	9504909900	--- Las demás	1.684.980,44
237	Cupo del 70% de CIF	9505100000	- Artículos para fiestas de Navidad	6.143.980,42
238	Cupo del 70% de CIF	9506910000	- - Artículos y material para cultura física, gimnasia o atletismo	7.134.534,53
239	Cupo del 70% de CIF	9603210000	- - Cepillos de dientes, incluidos los cepillos para dentaduras postizas	3.537.770,66
240	Cupo del 70% de CIF	9608101000	-- Bolígrafos	2.742.290,92
241	Cupo del 70% de CIF	9608201000	-- Rotuladores y marcadores	4.479.104,57
242	Cupo del 70% de CIF	9609100000	- Lápices	3.104.016,31
243	Cupo del 70% de CIF	9613800000	- Los demás encendedores y mecheros	983.686,74
244	Cupo del 70% de CIF	9616100000	- Pulverizadores de tocador, sus monturas y cabezas de monturas	1.314.012,67
245	Cupo del 70% de CIF	9618000000	Maniqués y artículos similares; autómatas y escenas animadas para escaparates	356.721,62
246	Cupo del 70% de CIF	9701100000	- Pinturas y dibujos	281.087,28
247	Cupo del 70% de CIF	9702000000	Grabados, estampas y litografías originales	23.280,39
248	Cupo del 70% de CIF	9703000000	Obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia	85.807,67

\* En los casos en que determinadas subpartidas no se registraron importaciones en el año 2008, se ha considerado importaciones del año 2007.

## Anexo 2 Tarifas del Impuesto a los Consumos Especiales.

### **TARIFAS DEL IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES**

**Art. 82.-** Están gravados con el impuesto a los consumos especiales los siguientes bienes y servicios:

<b>GRUPO I</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Productos del tabaco y sucedaneos del tabaco (abarcan los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascarados o utilizados como rapé).	150%
Bebidas gaseosas	10%
Perfumes y aguas de tocador	20%
Videojuegos	35%
Armas de fuego, armas deportivas y municiones excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública	300%
Focos incandescentes excepto aquellos utilizados como insumos automotrices	100%

<b>GRUPO II</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
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%
3. Aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellas destinadas al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios; motos acuáticas, tricars, cuadrones, yates y barcos de recreo:	15%

<b>GRUPO III</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Servicios de televisión pagada	15%
Servicios de casinos, salas de juego (bingo - mecánicos) y otros juegos de azar	35%

<b>GRUPO IV</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Las cuotas, membresías, afiliaciones, acciones y similares que cobren a sus miembros y usuarios los Clubes Sociales, para prestar sus servicios, cuyo monto en su conjunto supere los US \$ 1.500 anuales	35%

<b>GRUPO V</b>	<b>TARIFA ESPECIFICA</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Cigarrillos	0,08 por unidad	N/A
Bebidas alcohólicas, incluida la cerveza*	6,20 USD por litro de alcohol puro	75%

\*Según Resolución NAC-DGERCGC11-00461 publicada en el Tercer Sup. Del Registro Oficial el 30 de diciembre de 2011, la tarifa específica para este producto, vigente para el año 2012, es de 6,08 USD por litro de alcohol puro

## **Anexo 3 Tarifas del Ad-Valorem**

### **ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIONES 2007**

Con Decreto Ejecutivo 592 de agosto 30 de 2007 (Suplemento del Registro Oficial 191 de octubre 15 de 2007), se reformó el Arancel Nacional de Importaciones (Anexo 1 del Decreto), en base a la Resolución 389 de agosto 21 de 2007 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (Comexi), que emitió dictamen favorable para reformar el Arancel Nacional de Importaciones en los términos de la Decisión 653 de la Comisión de la Comunidad Andina, que incorpora la Cuarta Enmienda al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

#### **Capítulo 87**

##### **Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios**

###### **Notas.**

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

###### **Nota Complementaria:**

1. Para efectos de la partida 87.03 se entiende por camperos (4 x 4), los vehículos con tracción en las cuatro ruedas, funciones de bajo, manual o automático, y altura mínima de la carcasa de la diferencial trasera al suelo de 200 mm.

###### **NOTAS COMPLEMENTARIAS NACIONALES**

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

Código NANDINA	Subp. ARIAN	Detalle de la Mercancia	Un. Fis.	Adv. %
<b>87.01</b>		<b>Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 87.09)</b>		
<b>8701.10.00</b>	<b>.00</b>	<b>- Motocultores .....</b>	<b>u</b>	<b>0</b>
8701.20.00		- Tractores de carretera para semirremolques:		
8701.20.00	.80	-- En CKD .....	u	3
8701.20.00	.90	-- Los demás .....	u	10
8701.30.00	.00	- Tractores de orugas:.....	u	5
8701.90.00	.00	- Los demás: .....	u	0
<b>87.02</b>		<b>Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor.</b>		
8702.10		- Con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi-Diesel):		
8702.10.10		-- Para el transporte de un máximo de 16 personas, incluido el conductor:		
8702.10.10	.80	--- En CKD.....	u	3
8702.10.10	.90	--- Los demás .....	u	35

8702.10.90	-- Los demás:		
8702.10.90 .80	--- En CKD.....	u	3
8702.10.90 .90	--- Los demás .....	u	10
8702.90	- Los demás:		
8702.90.10	-- Trolebuses:		
8702.90.10 .80	--- En CKD.....	u	3
8702.90.10 .90	--- Los demás .....	u	10
	-- Los demás:		
8702.90.91	--- Para el transporte de un máximo de 16 personas, incluido el conductor:		
8702.90.91 .80	---- En CKD .....	u	3
8702.90.91 .90	---- Los demás .....	u	35
8702.90.99	--- Los demás:		
8702.90.99 .80	---- En CKD .....	u	3
8702.90.99 .90	---- Los demás .....	u	10
<b>87.03</b>	<b>Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras.</b>		
8703.10.00 .00	- Vehículos especialmente concebidos para desplazarse sobre nieve; vehículos especiales para transporte de personas en campos de golf y vehículos similares: .....	u	20
	- Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa:		
8703.21.00	-- De cilindrada inferior o igual a 1.000 cm <sup>3</sup>		
8703.21.00 .80	--- En CKD.....	u	3
8703.21.00 .90	--- Los demás .....	u	35
8703.22	-- De cilindrada superior a 1.000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1.500 cm <sup>3</sup> :		
8703.22.10	--- Camperos (4 x 4):		
8703.22.10 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.22.10 .90	---- Los demás .....	u	35
8703.22.90	--- Los demás:		
8703.22.90 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.22.90 .90	---- Los demás .....	u	35
8703.23	-- De cilindrada superior a 1.500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm <sup>3</sup> :		
8703.23.10	--- Camperos (4 x 4):		
8703.23.10 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.23.10 .90	---- Los demás .....	u	35
8703.23.90	--- Los demás:		
8703.23.90 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.23.90 .90	---- Los demás .....	u	35
8703.24	-- De cilindrada superior a 3.000 cm <sup>3</sup> :		
8703.24.10	--- Camperos (4 x 4):		
8703.24.10 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.24.10 .90	---- Los demás .....	u	35
8703.24.90	--- Los demás:		
8703.24.90 .80	---- En CKD .....	u	3
8703.24.90 .90	---- Los demás .....	u	35
	- Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi-Diesel):		
8703.31	-- De cilindrada inferior o igual a 1.500 cm <sup>3</sup> :		
8703.31.10	--- Camperos (4 x 4):		
8703.31.10 .80	---- En CKD .....	u	3

8703.31.10	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.31.90		--- Los demás:		
8703.31.90	.80	---- En CKD .....	u	3
8703.31.90	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.32		-- De cilindrada superior a 1.500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 2.500 cm <sup>3</sup> :		
8703.32.10		--- Camperos (4 x 4):		
8703.32.10	.80	---- En CKD .....	u	3
8703.32.10	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.32.90		--- Los demás:		
8703.32.90	.80	---- En CKD .....	u	3
8703.32.90	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.33		-- De cilindrada superior a 2.500 cm <sup>3</sup> :		
8703.33.10		--- Camperos (4 x 4):		
8703.33.10	.80	---- En CKD .....	u	3
8703.33.10	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.33.90		--- Los demás:		
8703.33.90	.80	---- En CKD .....	u	3
8703.33.90	.90	---- Los demás.....	u	35
8703.90.00		- Los demás:		
8703.90.00	.80	-- En CKD .....	u	3
8703.90.00	.90	-- Los demás .....	u	35
<b>87.04</b>		<b>Vehículos autom3viles para transporte de mercancías.</b>		
8704.10.00		- Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras:		
8704.10.00	.80	-- En CKD .....	u	3
8704.10.00	.90	-- Los demás .....	u	15
		- Los demás, con motor de 3mbolo (pist3n), de encendido por compresi3n (Diesel o semi -Diesel):		
8704.21		-- De peso total con carga m3xima inferior o igual a 5 t:		
8704.21.10		--- Inferior o igual a 4,537 t:		
8704.21.10	.80	---- En CKD .....	u	3
8704.21.10	.90	---- Los demás.....	u	35
8704.21.90		--- Los demás:		
8704.21.90	.80	---- En CKD .....	u	3
8704.21.90	.90	---- Los demás.....	u	10
8704.22		-- De peso total con carga m3xima superior a 5 t pero inferior o igual a 20 t:		
8704.22.10		--- Inferior o igual a 6,2 t:		
8704.22.10	.80	---- En CKD .....	u	3
8704.22.10	.90	---- Los demás.....	u	10
8704.22.20		--- Superior a 6,2 t, pero inferior o igual a 9,3 t:		
8704.22.20	.80	---- En CKD .....	u	3
8704.22.20	.90	---- Los demás.....	u	10
8704.22.90		--- Superior a 9,3 t:		
8704.22.90	.80	---- En CKD .....	u	3
8704.22.90	.90	---- Los demás.....	u	10
8704.23.00		-- De peso total con carga m3xima superior a 20 t:		
		- Los demás, con motor de 3mbolo (pist3n), de encendido por chispa:		
8704.23.00	.80	--- En CKD.....	u	3
8704.23.00	.90	--- Los demás .....	u	10
8704.31		-- De peso total con carga m3xima inferior o igual a 5 t:		
8704.31.10		--- Inferior o igual a 4,537 t:		
8704.31.10	.80	---- En CKD .....	u	3

## **Anexo 4 Formato de entrevista dirigida a los gerentes de ventas de concesionarios de vehículos de la ciudad de Guayaquil.**

**Fecha:**

**Tema:** “Análisis del mercado automotriz e incidencia de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil”

**Objetivo:** Analizar la percepción que tienen los gerentes de una concesionaria de vehículos marca Peugeot y dos de otras marcas ante la realidad que enfrenta el mercado automotriz y evidenciar si las decisiones de las políticas públicas causaron algún incidente en sus empresas.

**Autores:** Shirley Johanna Aquino Malavé  
Mario Matías Huayamave Astudillo

**Hora:**

**Edad:**

1. En términos generales, ¿Cómo considera usted que ha evolucionado el sector de venta de vehículos y cuáles han sido los resultados de su empresa en los últimos cinco años?
2. ¿Cuáles son los factores que usted considera se le puede atribuir los resultados económicos en el sector automotriz?
3. ¿Cómo cree usted que se ha mantenido la política pública frente al sector automotriz?
4. ¿Considera usted que las medidas arancelarias puestas por el gobierno afectan al desarrollo del sector automotriz?
5. ¿Considera usted que las políticas de cupos de importación de vehículos afecta directamente al sector? ¿Por qué?

6. De todos locales que maneja su empresa, ¿el nivel de operaciones se ha incrementado o ha disminuido?
7. En su empresa, el número de sucursales ¿se ha incrementado o ha disminuido?
8. La empresa donde usted cumple su labor, ¿qué resultado ha presentado en el nivel de ventas?
9. ¿El incremento en los precios de vehículos ha afectado su nivel de ventas?
10. ¿Qué otros factores usted atribuye a los resultados en las ventas de vehículos en su empresa?
11. En base a todo lo anteriormente explicado, ¿considera usted óptimo el resultado obtenido en el último ejercicio fiscal, considerando las restricciones impuestas por el gobierno?
12. De acuerdo a lo expresado en la pregunta anterior, ¿Qué panorama vislumbra usted para el sector automotriz para el próximo quinquenio?
13. De haber un panorama poco favorable en el negocio automotriz, ¿qué medidas podría implementar para superar esta crisis?
14. Con el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, ¿cree usted que permitirá nuevamente el desarrollo del sector automotriz del país?
15. ¿Considera usted que el tipo de cambio monetario con el que se maneja afecta al desarrollo del sector de su empresa?

## **Anexo 5 Respuestas de la entrevista dirigida a los gerentes de ventas de concesionarios de vehículos de la ciudad de Guayaquil.**

### **1. En términos generales, ¿Cómo considera usted que ha evolucionado el sector de venta de vehículos y cuáles han sido los resultados de su empresa en los últimos cinco años?**

El sector automotriz ha ido en aumento estos últimos años, y en términos generales, a pesar de las medidas económicas nos hemos mantenido dentro del mercado. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Peugeot hace cinco años si era rentable porque en ese tiempo no había limitación de importación de vehículos además tuvo la oportunidad de comercializar los vehículos más económicos que eran los Peugeot 206 y tuvieron mucha salida y entre más volumen daba más trabajo en el servicio automotriz, luego dejaron de fabricar estos vehículos en Francia, que eran importados desde Argentina, Chile o Brasil, luego se tuvo que costear vehículos superiores a \$20.000 y con las restricciones las ventas se fueron abajo por la suma total de venta de cada vehículo. Actualmente con las restricciones del gobierno todas las concesionarias dejaron de vender, y con límites de cupos llegamos a vender 114 unidades para el año 2014. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

En términos generales el sector automotriz ha estado en constante crecimiento cada año pero por decisiones gubernamentales se desacelero su crecimiento de las proyecciones que teníamos anualmente. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

### **2. ¿Cuáles son los factores que usted considera se le puede atribuir los resultados económicos en el sector automotriz?**

Uno de los factores que considero que ha afectado en forma grave han sido los reiterados impuestos que ha gravado al sector automotriz, tales como ICE, ISD (2% al 5%), impuesto verde y la restricción en los cupos de importación. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)



Nuestra marca como es Peugeot es considerada una marca de repuestos de altos costos, además los resultados económicos en el sector se los atribuye al gobierno ya que si una concesionaria quiera vender más, no puede porque con las medidas impuestas limita la importación de vehículos, limitación de repuestos y el servicio de mantenimiento. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Yo considero que los factores que han afectado son los impuestos que han venido gravando a la importación del sector automotriz y más aún la restricción en cupos de importación ya que limita el nivel de ventas. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**3. ¿Cómo cree usted que se ha mantenido la política pública frente al sector automotriz?**

Considero que ha ido incrementando los impuestos indicando que el sector automotriz ha sido el más afectado. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

El gobierno ha puesto más trabas, más impuestos, también se importan repuestos y baterías desde Colombia sin aranceles, pero con la caída del petróleo pusieron una salvaguarda (impuesto) del 20%. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

La política pública ha causado que se deje de importar la cantidad de vehículos que antes se importaban y esto causa que las ventas bajan y por ende nuestras utilidades. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**4. ¿Considera usted que las medidas arancelarias puestas por el gobierno afectan al desarrollo del sector automotriz?**

Si, ya que las restricciones en los cupos de vehículos afectan directamente. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Claro, todos los aranceles, salvaguardas, impuestos y demás medidas del gobierno hacen que los costos se eleven. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Obviamente, ya que con los aranceles suben precios de los vehículos y el más afectado es el cliente, porque busca un vehículo económico pero al no encontrarlos opta muchas veces por un vehículo usado y eso nos perjudica en las ventas. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**5. ¿Considera usted que las políticas de cupos de importación de vehículos afecta directamente al sector? ¿Por qué?**

Ha afectado directamente al sector ya que de poder vender un sin número de vehículos años atrás, llegamos a vender un límite de vehículos establecidos en la actualidad. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Si, ya que tenemos una estructura para dar mantenimiento a un número determinado de vehículos pero con la limitación de cupos, se venden menos vehículos y no hay a qué darle mantenimiento. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Claro que afecta directamente porque al tener un límite de cupos no podemos atender a la demanda del sector y no se puede cumplir con el plan anual establecido. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**6. De todos locales que maneja su empresa, ¿el nivel de operaciones se ha incrementado o ha disminuido?**

En todos nuestros locales el nivel de operaciones ha bajado. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Hasta el 2011 tuvo un incremento por la venta de los vehículos Peugeot 206, pero cuando se dejaron de fabricar nuestro nivel de operaciones disminuyó porque los costos de otros vehículos Peugeot importados eran elevados y más todos los impuestos del gobierno esos valores hacían que el vehículo se encareciera. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

El nivel de ventas se ha mantenido, en el 2011 tuvimos un incremento en las ventas pero en el 2012 nuestras ventas bajaron en un 10%, debido a las restricciones

gubernamentales, luego de ese año ha tenido un incremento leve. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**7. En su empresa, el número de sucursales ¿se ha incrementado o ha disminuido?**

Si se han disminuido, llegamos a tener cuatro sucursales de las cuales actualmente tenemos dos. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Después del 2011 se tuvo que cerrar las sucursales en Cuenca y Ambato con la limitación de cupos de importación de vehículos, había poco movimiento de ventas de vehículos, ventas de repuestos y servicios de mantenimiento. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Se ha mantenido, ya que no contamos con ninguna sucursal. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**8. La empresa donde usted cumple su labor, ¿qué resultado ha presentado en el nivel de ventas?**

Aun así hemos cumplido nuestro presupuesto de ventas. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Hasta el 2011 que se vendieron los Peugeot 206 el nivel de ventas fue alto y se obtuvieron utilidades, después de eso los resultados fueron bajando considerablemente. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Con un incremento leve en las ventas se ha podido mantener un nivel de ventas favorable. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**9. ¿El incremento en los precios de vehículos ha afectado su nivel de ventas?**

Si, ya que con los impuestos gravados los clientes, en muchos de los casos, han desistido de la compra o se han ido por un vehículo más económico. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Claro, los precios de los vehículos que se vendieron después del Peugeot 206 afectaron nuestro nivel de ventas por todos los impuestos que este traía con él. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Al ser nuestros primeros años esperamos abarcar un cupo de mercado poco a poco e ir evolucionando, pero con el incremento en el costo de vehículos el nivel de ventas no crece como se lo esperaba. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**10. ¿Qué otros factores usted atribuye a los resultados en las ventas de vehículos en su empresa?**

En nuestro caso se atacó como estrategia a los vehículos de menor precio ya que lo podían utilizar para prestar servicios de taxi (Chevitaxi), sacando provecho a su inversión. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Los atribuyo a los impuestos que han puesto por todos lados, también a la crisis mundial y sobre todo a la crisis nacional ya que a parte de los impuestos de importación, existen otros impuestos o rubros que se pagan y hacen que el margen de la compañía se vea afectado. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Nuestra empresa es el único centro autorizado de colisiones Kia de la ciudad, con tecnología y mano de obra certificada, además poseemos precios accesibles al consumidor. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**11. En base a todo lo anteriormente explicado, ¿considera usted óptimo el resultado obtenido en el último ejercicio fiscal, considerando las restricciones impuestas por el gobierno?**

Creo que no podemos hablar de resultados óptimos sino solo de suficiente para cubrir los márgenes de la empresa. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

No fue nada óptimo el último ejercicio fiscal. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

El resultado que se obtuvo en el último ejercicio fiscal se incrementó en relación a los años anteriores. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**12. De acuerdo a lo expresado en la pregunta anterior, ¿Qué panorama vislumbra usted para el sector automotriz para el próximo quinquenio?**

Creo que va a ser difícil en general, por la crisis mundial que nos afectó a todos y el sector automotriz para este año creo que se va a ver afectado pero en los próximos años debe seguir en aumento. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Vislumbro un panorama difícil y más por los nuevos vehículos a electricidad, creo que eso va afectar al sector de autos a diésel y combustible. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

En lo general va a ser un poco difícil ya que la política cambiaria siempre va a estar en constante evolución y lo único que podemos hacer es acoplarnos y en su debido momento emplear estrategias para no resultar más afectados. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**13. De haber un panorama poco favorable en el negocio automotriz, ¿qué medidas podría implementar para superar esta crisis?**

En muchas empresas han comenzado la reducción del personal ya que no se necesita tener tanto personal para cubrir el cupo de unidades para ser asignadas. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Iría cerrando poco a poco los puntos de ventas y reduciendo el personal. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Buscar la manera de emplear alguna estrategia para no llegar al punto de reducción de personal y menos aún salir del mercado. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**14. Con el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, ¿cree usted que permitirá nuevamente el desarrollo del sector automotriz del país?**

Creo que la idea de este gobierno es analizar la gama de productos permitiendo la importación de vehículos eléctricos con 0 arancel. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

Depende de las marcas de vehículos que se podrían importar, ya que estaría destinado para un cierto nicho de mercado, si fueran de la marca Peugeot sería muy favorable para nosotros. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

Este acuerdo permitiría la importación de una gama variada de vehículos, lo que le permitiría crecer a la concesionaria e implementar más plazas de trabajo por la demanda de vehículos que habría por los precios bajos en el caso de los vehículos importados con 0% de arancel. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

**15. ¿Considera usted que el tipo de cambio monetario con el que se maneja afecta al desarrollo del sector de su empresa?**

No nos afecta ya que manejamos la misma moneda. (Anglo Automotriz - Ing. Shirley Richards)

No nos afectó mucho ya que las cotizaciones de euros se mantuvieron estables. (Cetivehiculos – Ing. Jhonny Dueñas)

No afecta nuestra empresa porque se maneja en dólares. (Ing Jenniffer Cayetano – IOKARS KIA)

## **Anexo 6 Formato para validación del/los instrumento(s) de recolección de datos**

### **1. INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

1. Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.
2. Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.
3. Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.
4. Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.
5. Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

- a. **P:** Pertinencia
- b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

- **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

- a. **O:** Óptima
- b. **B:** Buena
- c. **R:** Regular
- d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

- **LENGUAJE**

a. Marque en la casilla correspondiente:

b. **A:** Adecuado

c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.**



## Anexo 7 Validación de entrevista

### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Tema de Tesis:** "Análisis del mercado automotriz e incidencia de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil"

**Autores:** Shirley Johanna Aquino Malavé  
Mario Matías Huayamave Astudillo

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario para entrevista que será realizada a los gerentes de venta de 3 concesionarias importadoras de vehículos de la ciudad de Guayaquil.

**Objetivo General:** Analizar la percepción que tienen los gerentes de una concesionaria de vehículos marca Peugeot y dos de otras marcas ante la realidad que enfrenta el mercado automotriz y evidenciar si las decisiones de las políticas públicas causaron algún incidente en sus empresas.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	<b>Nombres:</b> Juan Pablo Moreno <b>Profesión:</b> ING. Comercial <b>Cargo:</b> DOCENTE <b>Fecha:</b> 19/02/2019						<b>Firma:</b>  <b>C.I.</b> 0909237091		

Observaciones  
Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

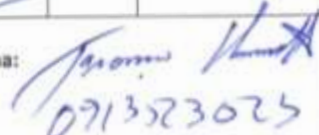
**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema de Tesis:** "Análisis del mercado automotriz e incidencia de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil"

**Autores:** Shirley Johanna Aquino Malavé  
Mario Matías Huayamave Astudillo

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario para entrevista que será realizada a los gerentes de venta de 3 concesionarias importadoras de vehículos de la ciudad de Guayaquil.

**Objetivo General:** Analizar la percepción que tienen los gerentes de una concesionaria de vehículos marca Peugeot y dos de otras marcas ante la realidad que enfrenta el mercado automotriz y evidenciar si las decisiones de las políticas públicas causaron algún incidente en sus empresas.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tengo el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	<b>Nombres:</b> Francisco Herrera <b>Profesión:</b> Ingeniero Comercial <b>Cargo:</b> Docente <b>Fecha:</b> 19/Febrero/2015					<b>Firma:</b>  <b>C.I.</b> 0913523025			

Observaciones  
Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Tema de Tesis:** "Análisis del mercado automotriz e incidencia de las decisiones gubernamentales en las ventas de la marca Peugeot en la ciudad de Guayaquil"

**Autores:** Shirley Johanna Aquilino Malavé  
Mario Matías Huayamave Astudillo

**Nombre del Instrumento de recolección de datos:** Cuestionario para entrevista que será realizada a los gerentes de venta de 3 concesionarias importadoras de vehículos de la ciudad de Guayaquil.

**Objetivo General:** Analizar la percepción que tienen los gerentes de una concesionaria de vehículos marca Peugeot y dos de otras marcas ante la realidad que enfrenta el mercado automotriz y evidenciar si las decisiones de las políticas públicas causaron algún incidente en sus empresas.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la Investigación/Instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	✓		✓				✓		
2	✓		✓				✓		
3	✓		✓				✓		
4	✓		✓				✓		
5	✓		✓				✓		
6	✓		✓				✓		
7	✓		✓				✓		
8	✓		✓				✓		
9	✓		✓				✓		
10	✓		✓				✓		
11	✓		✓				✓		
12	✓		✓				✓		
13	✓		✓				✓		
14	✓		✓				✓		
15	✓		✓				✓		
<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	Nombres: Frida Bohórquez S. Profesión: Lic. Hct. - MBA Cargo: Docente Fecha: Febrero 19 / 2016.					Firma: <i>fufBS</i> C.I. 09.1297 1397			

Observaciones Generales \_\_\_\_\_

Documento a ser mencionado en la tesis y colocado en Anexos