



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA DE COMERCIO EXTERIOR,  
INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**“ANÁLISIS DE ESCENARIOS COMERCIALES PARA LOS  
DISTRIBUIDORES DE AUTOS FRANCESES DE LA CIUDAD DE  
QUITO. PERIODO 2015-2020”**

**AUTORA:**

**MIRIAN ELIZABETH TENESACA GAGÑAY**

**DIRECTOR:**

**Mg. PATRICIO ANDINO SOSA**

**QUITO-ECUADOR**

**2016**

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Mirian Elizabeth Tenesaca Gagñay, declaro que el presente trabajo de investigación es de mi autoría y que los resultados de esta investigación son auténticos y originales. Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de grado.

Quito, 17 de agosto de 2016



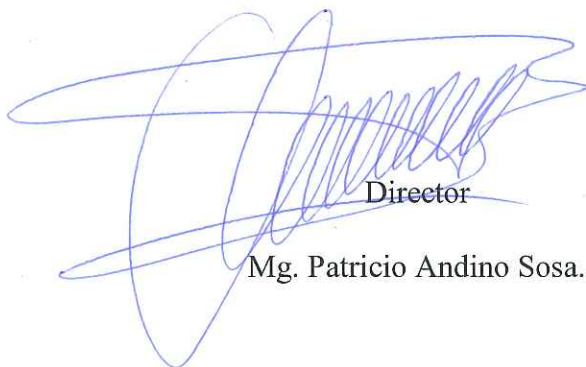
Mirian Elizabeth Tenesaca Gagñay

C.I. 1713335659

## INFORME DE APROBACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la Señorita Mirian Elizabeth Tenesaca Gagnay, previo a la obtención de Título de Ingeniera en Comercio exterior, Integración y Aduanas, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y disposiciones emitidas por la Universidad Tecnológica Equinoccial para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Quito, a los diecisiete días del mes de agosto del 2016



Director

Mg. Patricio Andino Sosa.

## **DEDICATORIA**

Esta Tesis la dedico a Dios porque me ha dado la capacidad y la fortaleza para que este sueño se haga realidad.

A mis padres Miguel y Senaida el regalo más maravilloso que me pudo dar mi Dios. En especial a mi madre quien siempre me dio su apoyo incondicional, que a pesar de las adversidades siempre estuvo ahí dándome su fortaleza.

A mi hermana Nathaly por su apoyo y su ayuda para la elaboración de mi tesis, a mis Tías Connie y María que a pesar de la distancia siempre estuvieron pendientes de mí.

A mi esposo Fabricio y a mis hijos Eimy y Mathias quienes fueron motivo de inspiración para mí.

A mis abuelitos José y Angelina que siempre estuvieron ahí pendientes de todo.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios quien me dio la fortaleza y la fe de terminar algo que me parecía imposible.

A mis padres Miguel y Senaida por estar siempre apoyándome, por ser el pilar fundamental para concluir una de mis metas. Gracias por el esfuerzo y sacrificio que hicieron día a día.

A mis abuelitos quienes me brindaron su apoyo incondicional.

A mi esposo Fabricio por su ayuda y por impulsarme a terminar mi tesis

A mi director de tesis Mg. Patricio Andino Sosa por ayudarme con la elaboración de mi tesis, gracias por los consejos dedicación y esfuerzo, gracias también por su motivación y paciencia.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial, y a mis estimados profesores, quienes a lo largo de mi carrera me transmitieron excelentes conocimientos.

**FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**

**PROYECTO DE TITULACIÓN**

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	<b>1713335659</b>
<b>APELLIDO Y NOMBRES:</b>	<b>TENESACA GAGÑAY MIRIAN ELIZABETH</b>
<b>DIRECCIÓN:</b>	<b>Av. Mariscal Sucre S28-120 y José Pontón</b>
<b>EMAIL:</b>	<b>mirian_eliza11@hotmail.com</b>
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	<b>022 624/100</b>
<b>TELÉFONO MOVIL:</b>	<b>0984211655</b>

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TITULO:</b>	<b>Análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito. Periodo 2015 -2016</b>
<b>AUTOR O AUTORES:</b>	<b>Mirian Tenesaca</b>

<b>FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:</b>	17/08/2016
<b>DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:</b>	Mg. Patricio Andino Sosa
<b>PROGRAMA</b>	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas
<b>RESUMEN: Mínimo 250 palabras</b>	<p>El presente trabajo se relaciona con el “Análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito. Periodo 2015-2020”. La investigación abordará los posibles escenarios comerciales que tiene la importación de autos franceses para su distribución y comercialización en Quito.</p> <p>Los escenarios comerciales permiten identificar a las empresas exitosas, trazando planes y estrategias, que permitan utilizar las ventajas competitivas para conquistar nuevos mercados y permanecer en ellos.</p> <p>Los escenarios comerciales para la</p>

	<p>comercialización de autos franceses en Ecuador apuntan a situaciones de tensiones de liquidez en las empresas importadoras, al no vislumbrarse mejoría económica para el país y a nivel internacional, deberán disminuir las importaciones de autos, y por ende aumentará el precio de los vehículos, unido a una política bancaria más reacia a otorgar créditos con estos fines.</p>
<p><b>PALABRAS CLAVES:</b></p>	<p>Escenarios Comerciales, Sector Automotriz, Importación</p>
<p><b>ABSTRACT:</b></p>	<p>This work relates to the "Analysis of business scenarios for distributors of French cars of the city of Quito. Period 2015-2020". Research will address possible trade scenarios that have the import of French cars for distribution and marketing in Quito. Trade scenarios to identify successful companies, through plans and strategies for using the competitive advantages to conquer new markets and stay on them.</p> <p>Commercial frameworks for the sale of French cars in Ecuador show situations liquidity tensions in importing companies because no economic improvement for the country is observed. It will be necessary to</p>



	reduce imports of cars internationally, and for this reason the vehicle prices will increase and banks limit the granting of credit for these purposes.
KEYWORDS	business scenarios, automotive sector  Import.

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f: Mirian Elizabeth Tenesaca

TENESACA GAGÑAY MIRIAN ELIZABETH

1713335659

**DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **MIRIAN ELIZABETH TENESACA GAGÑAY**, CI 1713335659 autor/a del proyecto titulado: **Análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito. Periodo 2015 -2016** previo a la obtención del título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACION Y ADUANAS** en la Universidad Tecnológica Equinoccial.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 17 de agosto de 2016

f: \_\_\_\_\_



**TENESACA GAGÑAY MIRIAN ELIZABETH**

1713335659

## ÍNDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. El Problema de la Investigación.....	1
1.1.1. Problema a investigar .....	1
1.1.2. Objeto de estudio teórico. ....	1
1.1.3. Objeto de estudio práctico.....	2
1.1.4. Planteamiento del problema .....	2
1.1.5. Formulación del problema .....	6
1.1.6. Sistematización del problema .....	6
1.1.7 Objetivo General .....	7
1.1.8 Objetivos específicos .....	7
1.1.9 Justificación de la investigación.....	7
1.2. Marco referencial .....	8
1.2.1. Marco teórico .....	8
1.2.2 Escenarios comerciales. Diagnóstico de la situación actual en las comercializadoras de autos franceses.....	17
CAPÍTULO II: MÉTODO .....	22
2.1 Metodología General.....	22
2.1.1 Nivel de estudio.....	22

2.1.2 Modalidad de investigación Las modalidades de investigación en este proyecto son documental, proyecto de desarrollo y de campo. ....	22
2.1.3 Métodos de investigación.....	23
2.1.4 Población y muestra .....	23
2.1.5 Selección instrumentos de investigación .....	23
2.1.6 Procesamiento de datos .....	24
2.2 Metodología específica .....	24
2.2.1 Metodología de mercadeo para el objetivo específico:.....	24
2.2.2 Metodología de comercio exterior para el objetivo específico de: Proyectar escenarios comerciales de autos franceses en Quito al 2020.....	25
2.2.3 Metodología legal para el objetivo específico de: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito. ....	26
<b>CAPÍTULO III: RESULTADOS</b> .....	<b>27</b>
3.1 Presentación de Resultados .....	27
3.1.1. Resultados relacionados con el objetivo específico de: Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito. 27	
3.1.2. Resultados relacionados con el objetivo específico de: Identificar el modelo para proyectar escenarios comerciales de autos franceses en Quito al 2020.....	40
3.1.3. Resultados relacionados con el objetivo específico: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del Distrito Metropolitano de Quito....	49

3.2. Análisis de Resultados.....	57
3.2.1. Análisis de los resultados del objetivo específico 1: Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito.....	57
3.2.2. Análisis de los resultados del objetivo específico 2: Identificar el modelo para proyectar escenarios comerciales de autos franceses en Quito al 2020.....	58
3.2.3. Análisis de los resultados del objetivo específico 3: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito. ....	59
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	61
4.1. Conclusiones .....	61
4.2. Recomendaciones.....	62
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	63
ANEXOS .....	67

## Índice de Tablas

Tabla 1. Principales productores de automóviles a nivel mundial en el año 2015.	9
Tabla 2. Principales países importadores del sector automotriz al 2012 .....	14
Tabla 3. Importaciones desde Francia a Ecuador.....	29
Tabla 4. Índice de rendimiento logístico 2015.....	31
Tabla 5. Precios de los autos Citroen 2015 .....	37
Tabla 6. Precios de los autos Peugeot 2015 .....	37
Tabla 7. Precio de los autos Renault 2015 .....	38
Tabla 8. Empresas importadoras .....	39
Tabla 9. Consumo Nacional Aparente de autos en Ecuador .....	40
Tabla 10. Comportamiento de autos franceses del 2008 al 2014 en Ecuador.....	41
Tabla 11. Concesionarias en Quito que importan autos franceses.....	42
Tabla 12. Ventas de autos franceses en Ecuador del 2008 al 2014.....	43

## Índice de figuras

Figura 1. Ventas totales de vehículos en Ecuador. Años 2008-2014.....	12
Figura 2. Ventas totales por meses de Vehículos en Ecuador. Años 2013 y 2014	13
Figura 3. Ventas de autos franceses en Ecuador .....	15
Figura 4. Composición de ventas de autos en Ecuador del 2002 al 2014.....	16
Figura 5. Índices que miden la competitividad de un país.....	18
Figura 6. Balanza comercial Ecuador - Francia.....	28
Figura 7. Flujo de IED de Francia en Ecuador.....	30
Figura 8. Auto Peugeot .....	33
Figura 9. Marcas de Peugeot.....	34
Figura 10. Auto Citroen .....	34
Figura 11. Marca de Citroen .....	35
Figura 12. Auto Renault.....	35
Figura 13. Marca de Renault.....	36
Figura 14. Ventas año 2013 por marcas en Ecuador.....	41
Figura 15. Ventas año 2014 por marcas en Ecuador.....	41
Figura 16. Ventas de vehículos en Ecuador .....	45

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. El Problema de la Investigación

#### 1.1.1. Problema a investigar

A inicios del siglo XX en Ecuador aparecen los primeros importadores y distribuidores de vehículos de motor en algunas ciudades del país, en ese entonces la política seguida por el país al respecto fue eliminar las importaciones de vehículos, lo que provoca el auge de la industria automotriz en el país. Nace entonces el sector automotor ecuatoriano, enfocada a la Comunidad Andina de Naciones, anteriormente conocido como Grupo Andino. En la actualidad hay varios países que importan autos a Ecuador, y a este número de países se le suma Francia, con perspectivas de firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea.

Sin embargo, el problema radica en la incertidumbre que hay relacionado con los posibles escenarios de comercialización, dentro de los que se mueven las empresas de la industria automotriz en la ciudad de Quito. Unido a la falta de experiencia en operaciones de Comercio Exterior, lo cual impide la formulación de estrategias que permitan la expansión al mercado internacional, por parte de distribuidoras en Quito (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2015).

Por lo que **el problema** es la inexistencia de un análisis que demuestre los posibles escenarios comerciales que presentan hoy los distribuidores de Autos Franceses de la Ciudad de Quito.

#### 1.1.2. Objeto de estudio teórico.

Escenarios comerciales

Esta investigación abordará los posibles escenarios comerciales que tiene la importación de autos franceses para su distribución y comercialización en Quito,



de tal manera que tengan una acogida favorable y en ascenso en la ciudad, influyendo favorablemente en los objetivos de dueños, proveedores, clientes y sociedad.

Los escenarios comerciales permiten identificar a las empresas exitosas, trazando planes y estrategias, que permitan utilizar las ventajas competitivas para conquistar nuevos mercados y permanecer en ellos.

### **1.1.3. Objeto de estudio práctico**

Empresas de la Asociación Automotriz del Ecuador que distribuirán los autos franceses en la ciudad de Quito.

Se deduce que este es el Objeto de Estudio Práctico pues son estas empresas precisamente donde se analizarán los posibles escenarios comerciales presentes en la ciudad de Quito para la comercialización de autos franceses. Se deberá realizar un diagnóstico de la situación actual que presenta el sector automotriz en Quito, trazando acciones y estrategias para para que las empresas distribuidoras, como parte integrante de este sector, aseguren el éxito y logren niveles de rentabilidad crecientes en el tiempo.

Es importante reafirmar en este momento que la investigación trata sobre la importación de autos a Quito desde Francia, y su distribución dentro de la ciudad, para lograr una amplia gama de clientes y mayores utilidades para las empresas distribuidoras.

### **1.1.4. Planteamiento del problema**

#### **Diagnóstico**

Dado la reducción de los precios del petróleo y la situación económica imperante en el país, a consecuencia, contraída, se habla hoy, que el Ecuador debe ampliar su nivel de exportaciones, reducir sus importaciones y favorecer el desarrollo de la

industria nacional en todos los campos. No obstante habrá sectores, como lo es el sector automotriz que deberán continuar con cierto nivel de importaciones, dado las diferentes marcas de autos reconocidas a nivel internacional que se fabrican en diferentes países, entre los que se encuentran, Francia y el nivel de ingresos que representan para el país la importación de este renglón.

Las empresas de la línea automotriz de la ciudad de Quito, presentan dificultades para obtener fondos de inversión, poseen limitaciones tecnológicas, presentan dificultades además para identificar oportunidades de negocios, y además se encuentran limitados por las resoluciones y leyes vigentes en el país que regulan la importación de vehículos al país, es por ello que se desconocen los posibles escenarios de comercialización que tendrán los vehículos importados de Francia, al firmar el acuerdo Bilateral en el año 2016.

Para realizar el diagnóstico del problema se realizaron entrevistas a miembros de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, y, de las respuestas se establecieron las causas que provocan el problema central de esta investigación, las cuales se muestran en el árbol de problemas (Ver Anexo 1).

Las causas del problema se estima sean:

La experiencia en general de Ecuador en la actividad comercial de importación de autos desde Francia es baja: al realizar un análisis de las importaciones de Ecuador desde Francia no se observan desde el 2008 hasta la fecha que la importación de autos sea un rubro peso entre los productos que se importan de ese país.

Los distribuidores no perciben con claridad la obtención de mayores ganancias al distribuir autos franceses en Quito: Al conversar con empresas distribuidoras, no ven como una prioridad la distribución de autos franceses porque lo hacen con otras marcas de otros países, sin embargo no ven la importancia de generar más

ingresos con la venta de estos autos como Renault, Peugeot, que son reconocidos por su calidad a nivel internacional.

Existen regulaciones en el país con los productos importados: Como se conoce el gobierno de Rafael Correa ha puesto freno a las importaciones de vehículos, entre otras causas, con el objetivo de potenciar a la industria nacional.

Por lo que se hace notorio que en la ciudad de Quito falta incentivar diferentes alternativas estratégicas que permitan desarrollar ventajas mediante aglomeraciones, formando cadenas de valor que sean competitivas, y que en conjunto permitan que las empresas pertenecientes a la línea automotriz tengan un desarrollo evolutivo constante y sean partícipes de los distintos tratados firmados por el país.

Hay que resaltar además, que la industria automotriz no se ha desarrollado en el país a pasos acelerados como otras industrias, debido a la entrada de grandes competidores con valiosos recursos de capital, por lo que es meritorio realizar un análisis para definir correctamente estrategias de producción y comercialización acertadas para el éxito de la distribución de autos franceses en la ciudad, en el mediano y largo plazo la línea de automotriz de la ciudad de Quito deberá seguir siendo una enorme fuente de oportunidades, para el desarrollo del país.

A finales del año pasado, el Comité de Comercio Exterior (2014), en una sesión de trabajo, decidió aprobar la Resolución 049, que se haría efectiva a partir del 1ro de enero de 2015 y la cual indica:

Prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de las Resoluciones del Comex N° 65 y 66 del año 2012 y 011 de 2014, así como de sus respectivas reformas. Y conceder un cupo para la importación de vehículos eléctricos de hasta 1.000 unidades o 25 millones FOB, lo que suceda primero. (pág. 6)

Dada la reducción de los cupos de importación de autos para el año 2015 establecida por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), a partir de enero de

este año, los distribuidores de autos en Quito desconocen cuál será entonces el precio de venta de los autos en este período. Los concesionarios deberán pronunciarse sobre el precio de estos, dada la medida tomada por el país para el presente año.

Según El Telégrafo 11 de Enero (2015), pág. 3:

De acuerdo a los dependientes de algunas concesionarias consultadas por este diario, el incremento en el valor de los vehículos sería entre el 5% y 15%. La causa, según el sector automotriz, es la resolución del Comité de Comercio Exterior (Comex), que está vigente desde el 5 de enero y establece la reducción del cupo de importación de carros este año.

Esta medida impuesta por el gobierno ha provocado un alza en los precios de los automóviles, por lo que se considera una oportunidad para los distribuidores de estos en Quito.

### **Pronóstico**

En el pronóstico de solución del problema está enfocado al análisis de lo que sucedería si no se hiciera el análisis de los escenarios comerciales para importar y distribuir autos desde Francia en la ciudad de Quito:

Como se puede observar en el árbol del problema (Anexo 1) los efectos negativos afectarían a los resultados económicos de importadores y empresas distribuidoras de autos, así como a la economía ecuatoriana de forma general por los siguientes motivos:

De forma directa los importadores y distribuidores no alcanzarían márgenes comerciales superiores que los que obtienen actualmente, lo cual impide que alcancen resultados económicos superiores. Indirectamente los aportes a la sociedad vía impuestos serían menores.

El país pierde la oportunidad de captar divisas para mejorar la estabilidad monetaria interna, condición indispensable para minimizar las tasas de desempleo existentes.

El país pierde la oportunidad de mejorar la estructura de su matriz productiva, que en la actualidad está fuertemente influenciada por el sector petrolero.

### **Control de pronóstico**

El control de pronóstico del problema pone de manifiesto lo que acontecería si el problema de la investigación se resolviera, en este sentido se puede decir que favorecería las importaciones de autos franceses a la ciudad de Quito, y la distribución de estos, por lo que se incrementarían los márgenes comerciales de estas empresas distribuidoras y por tanto sus resultados económicos finales. También, mejoraría la economía del país de forma general, ya que favorecería el incremento del empleo y de la estabilidad monetaria.

#### **1.1.5. Formulación del problema**

Para poner en contexto el problema, es necesario efectuar una pregunta que recoja lo comentado antes y muestre hacia donde debe dirigirse el esfuerzo. La propuesta es: ¿Cómo estructurar un análisis de escenarios comerciales para importar y distribuir autos desde Francia en la ciudad de Quito a través del análisis del entorno y los diferentes escenarios de la competencia?

#### **1.1.6. Sistematización del problema**

- ¿Cuál es la situación actual (2015) referida al mercado de las comercializadoras de autos franceses en Quito?
- Establecer la manera cómo identificar los escenarios comerciales para los autos franceses en Quito al 2020.
- ¿Cuáles son los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito?

### **1.1.7 Objetivo General**

Definir cómo estructurar un análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de Autos Franceses de la Ciudad de Quito durante el periodo 2015-2020.

Este objetivo enfoca decididamente la vertiente que se tratará en la investigación, se desea llegar a realizar un análisis profundo y exhaustivo de las oportunidades que poseen los autos franceses en el mercado de Quito.

### **1.1.8 Objetivos específicos**

1. Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito.
2. Identificar los escenarios comerciales para los autos franceses en Quito al 2020.
3. Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito.

### **1.1.9 Justificación de la investigación**

El interés del mercado ecuatoriano por adquirir autos franceses y la perspectiva para el año 2016 de la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, en la línea automotriz justifican la realización de la siguiente investigación. Los resultados obtenidos en este estudio permitirán estimar el crecimiento de las ventas en los distribuidores de autos de la ciudad de Quito.

De esta forma la investigación propiciará un análisis de los escenarios comerciales que presentan hoy la venta de autos importados de Francia en la Ciudad de Quito, contribuyendo con el desarrollo empresarial de estas unidades económicas, las cuales podrán aprovechar la importación de vehículos al Ecuador como una vía de obtención de recursos financieros para el sector y para el país.

## **1.2. Marco referencial**

### **1.2.1. Marco teórico**

#### **1.2.1.1. Análisis de negocios, escenarios comerciales y mercado automotriz ecuatoriano. La importación de autos franceses a la ciudad de Quito.**

Para elaborar el marco teórico se realizó una revisión de literatura científica y otras fuentes de información relacionadas con la industria automotriz ecuatoriana y la importación de autos a Quito. Para elaborar el capítulo introductorio se consultaron trabajos de años anteriores realizados por estudiantes de varias universidades ecuatorianas y de la región, lo cual se encontró en los repositorios de dichas entidades.

De acuerdo a las estadísticas internacionales, al cierre del año 2011 se produjeron en el mundo 80 107 564 autos y vehículos comerciales, lo que representa un 3 % de incremento con relación al año anterior según (Organización mundial de Productores de Automotores, 2011), y los países que más autos produjeron en este año fueron China, seguido de estados Unidos, Japón, Alemania, Corea del Sur y Brasil.

En la siguiente tabla se muestran los países mayores productores de autos en el mundo:

**Tabla 1. Principales productores de automóviles a nivel mundial en el año 2015.**

Posición	País	Autos	Vehículos comerciales	Total	% Cambio frente a 2010
1	China	14.485.326	3.933.550	18.418.876	0.8
2	Estados Unidos	2.966.133	5.687.427	8.653.560	11.5
3	Japón	7.158.918	1.240.129	8.398.654	-12.8
4	Alemania	5687427	439400	6.311.318	6.9
5	Corea del Sur	4.221.617	435.477	4.657.094	9.0
6	India	3.038.332	888.185	3.926.517	10.4
7	Brasil	2.534.534	871.616	3.406.150	0.7
8	México	1.657.080	1.022.957	2.680.037	14.4
9	España	1.819.453	534.229	2.353.682	-1.4
10	Francia	1.931.030	363.859	2.294.889	2.9
Total		45.683.948	15.416.829	61.100.777	

Fuente: Organización Mundial de Productores de Automotores, OICA 2015

Elaboración: Dirección de Estadísticas Económicas, INEC, 2015.

En Ecuador comienza en la década de los 50, el auge de la industria automotriz, según la (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2014), y en la medida en que algunas empresas comenzaron a fabricar asientos para buses, algunas piezas metálicas y carrocerías, fundamentalmente del sector textil y metal mecánico.



Ya en el año 1973 comienza en el país la fabricación de autos de un solo modelo, al que se conoció como el Andino y ensamblado por la empresa AYMESA.

A finales de los 80 la producción de vehículos en Ecuador crece vertiginosamente, y ya a inicios de los años 90 se establece o perfecciona la zona de libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, y se comienzan a importar al país autos marcas Chevrolet, Kia y Mazda. En la actualidad, varias empresas multinacionales en el país lideran la tecnología en empresas de ensamblajes de automóviles y empresas de autopartes.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos(2010) ha expresado que en el censo realizado en el 2010 existían en el país 29068 establecimientos económicos en el país dedicados a la industria o actividad del comercio automotriz, de ellas la gran mayoría, (el 70 %) se dedican a reparar y dar mantenimiento a vehículos automotores, y la minoría, representada por el restante 30 % se dedica a la venta de vehículos, de partes y piezas accesorias, así como de combustible al por menor.

Organizaciones gremiales del sector

En el país existen diferentes asociaciones gremiales que reúnen a los principales participantes de este sector, entre las que se destacan:

- Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE):
- Asociación Ecuatoriana Automotriz
- Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE),
- Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC)
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)

Por su parte, en el Análisis sectorial realizado por el INEC (2012) se plantea que: “A nivel de la Comunidad Andina (CAN) durante el año 2011 se produjeron 230 mil vehículos, un 13% más que en el año anterior. Mientras que se exportaron 33 mil vehículos manteniéndose sin variación frente al 2010” (pág. 5).

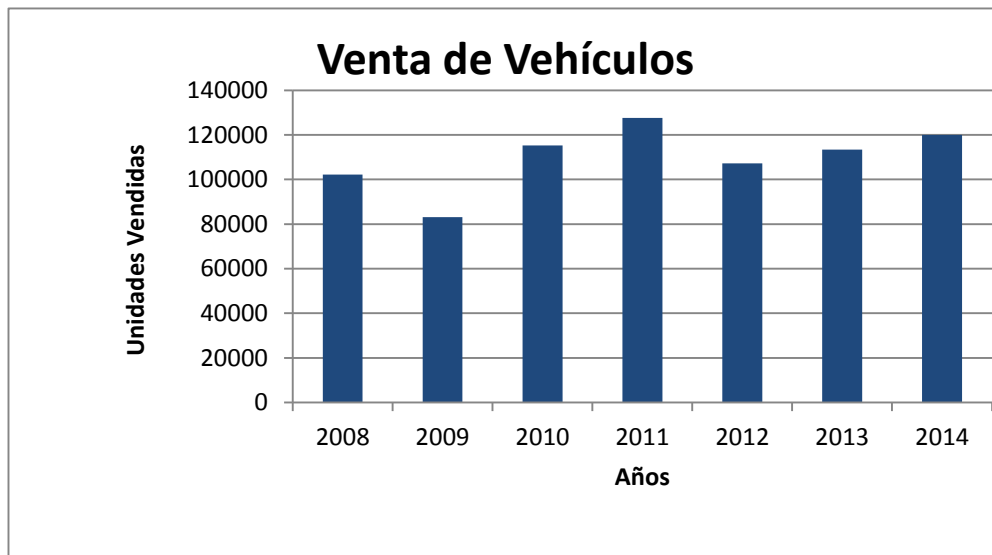
Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Proecuador., (2011), el sector automotriz reviste gran importancia para el país por los ingresos que genera al mismo. Se estima que en impuestos se recaudan alrededor de 400 millones cada año, además de las fuentes de empleo que genera este sector, en los diferentes procesos que en este sector se involucran, que va desde el ensamble hasta la distribución y venta.

El sector automotriz del Ecuador, según la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, (2014), está concentrado principalmente, en la sierra centro norte del país, y la integran fundamentalmente 3 ensambladoras (AYMESA, OMNIBUS BB y MARESA); las cuales producen automóviles, camionetas y todo terreno, los mismos que están clasificados como vehículos destinados al transporte de personas y mercancías.

En el año 2012 las ventas de autos en el país alcanzan las 121 803 unidades, lo cual representa 18000 automóviles menos que en el año 2011, provocado por la medida de limitación de las importaciones. En este año la empresa automotriz ecuatoriana exportó 10315 autos a Venezuela y 13 071 a Colombia según ha expresado El Telégrafo, 23 de mayo de 2012, (pág 2).

Las ventas desde el año 2008 al año 2014 en el país han tenido un comportamiento según se muestra en la siguiente figura:

**Figura 1. Ventas totales de vehículos en Ecuador. Años 2008-2014**

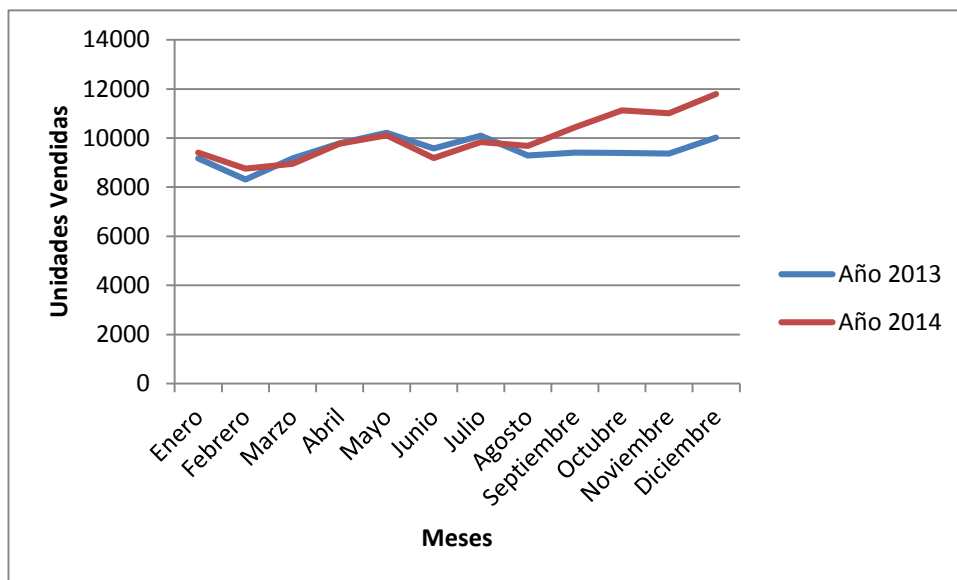


Fuente: Anuario AEADE, 2015

Elaboración: Mirian Tenesaca.

Por su parte las ventas del 2013 y del 2014 por meses en Ecuador han tenido el siguiente comportamiento:

**Figura 2. Ventas totales por meses de Vehículos en Ecuador. Años 2013 y 2014**



Fuente: Anuarios AEADE, 2013 y 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca.

Entre los países importadores a Ecuador pertenecientes al sector automotriz se destacan estados Unidos, Alemania, China, Canadá, Reino Unido, Francia, entre otros, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

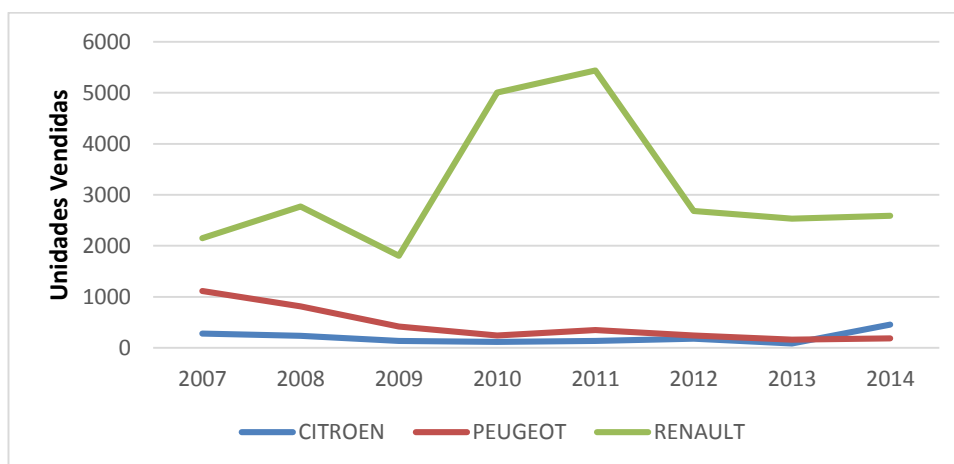
**Tabla 2. Principales países importadores del sector automotriz al 2012**

PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ							
MILES USD FOB							
PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 08-012	PART. 2012
Mundo	1,323,605,604	921,366,723	1,152,133,104	1,366,109,972	1,355,495,016	0.60%	
Estados Unidos de América	212,082,988	144,400,806	200,536,899	223,409,700	263,418,844	5.57%	19.43%
Alemania	100,146,021	79,419,172	83,762,043	106,958,710	98,862,196	-0.32%	7.29%
China	33,672,428	34,120,664	55,854,929	71,804,963	76,474,702	22.76%	5.64%
Canadá	63,017,320	46,743,349	62,272,089	68,663,635	75,438,107	4.60%	5.57%
Reino Unido	68,604,265	45,431,705	57,230,212	65,054,288	63,524,280	-1.90%	4.69%
Francia	76,014,567	57,942,358	60,962,274	70,383,540	60,538,149	-5.53%	4.47%
Bélgica	53,476,282	38,769,017	42,213,458	48,722,699	45,093,385	-4.17%	3.33%
México	29,148,752	20,581,254	27,552,905	32,074,655	36,327,786	5.66%	2.68%
Australia	24,920,152	18,264,081	26,354,827	29,193,805	35,782,248	9.47%	2.64%
Italia	56,949,558	44,989,438	44,690,210	48,470,642	35,029,816	-11.44%	2.58%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap

Elaboración: Miriam Tenesaca

Por su parte Ecuador ha mantenido relaciones de comercio con Francia desde hace varios años, las ventas de marcas de autos franceses en el país, puede observarse mediante la siguiente figura:

**Figura 3. Ventas de autos franceses en Ecuador**

Fuente: Anuario AEADE, 2015

Elaboración: Mirian Tenesaca

Es válido resaltar que se importan varios productos desde Francia, pero la importación de automóviles, como Renault, Peugeot, y cualquier otra marca que produzca Francia no ha sido una práctica habitual en el rubro de importaciones entre los dos países.

Durante el año 2014 en el país se registraron 57 093 vehículos importados, mostrando una disminución del 9 % con relación al año anterior que se importaron 62 595 vehículos según (AEADE, 2014)

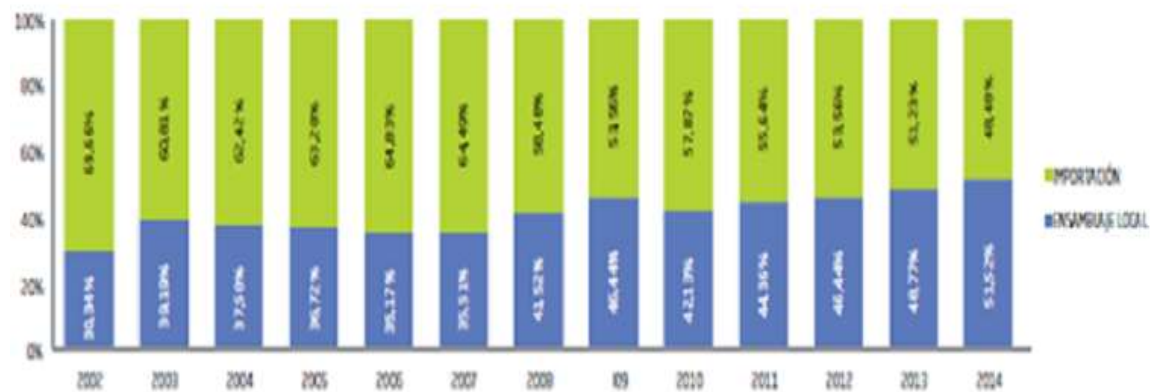
Durante el año 2014 el 48% de la demanda nacional fue enfrentada con vehículos importados. Los principales países proveedores de vehículos del mercado ecuatoriano son:

- Corea con el 24%
- Japón con el 15%
- China con el 13%
- México con el 13%

- Colombia con el 11%
- Estados Unidos el 6%
- Tailandia con el 5%
- Y de otros países se importa el 13%.

Al hacer una comparación de los autos vendidos en el país, ya sean importados o ensamblados dentro del mismo se observa que desde el año 2002 al 2013, la cantidad de autos importados superaba a los autos ensamblados en el país, ya en el año 2014 los autos ensamblados en el país superaron ligeramente a los autos importados, tal y como se muestra en la figura 4:

**Figura 4. Composición de ventas de autos en Ecuador del 2002 al 2014**



Fuente: Anuario AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca

### **1.2.2 Escenarios comerciales. Diagnóstico de la situación actual en las comercializadoras de autos franceses.**

Según (Porter, 2002) la metodología de escenarios fue utilizada con gran éxito por la empresa años antes de la crisis del petróleo en 1973 y permitió a las mismas, mejorar sensiblemente sus actividades en esos años.

En esencia, la concepción de escenarios es proyectar las diversas alternativas que se le pueden presentar a una empresa en el futuro y prepararse para ellas.

En aquellos años, los empresarios no tienen la noción que poseen hoy de que las empresas están sujetas a cambios constantes, y que deben prepararse para ello, para poder insertarse dentro de un mercado competitivo y complejo.

Por lo que una de las herramientas administrativas es precisamente la planificación por escenarios, que consiste en un método organizado de pensar en las tendencias del ambiente y en las consecuencias que éstas tendrán, hoy el análisis de escenarios es practicado por todo tipo de empresas, pequeñas y grandes.

Pasos para estructurar escenarios:

Existen cuatro pasos para estructurar los escenarios dentro de cualquier organización, los cuales son:

1. Identificar las incertidumbres que pueden afectar directa o indirectamente a la empresa.
2. Determinar las causas que originan las incertidumbres.
3. Establecer los efectos que pueden traer como consecuencia.
4. Identificar la ventaja competitiva en cada escenario.



Según the Conference Board Total Economy Database, los índices que miden la competitividad de un país son:

**Figura 5. Índices que miden la competitividad de un país**



**Fuente: The Conference Board Total Economy Database, 2014**

En el país se observa un auge y crecimiento de la industria automotriz, año tras año se incrementa la venta de todo tipo de marcas de autos y tipos dentro del país, ya sean de producción nacional o importada.

Ecuador, mantiene tratados comerciales con varios países, entre los acuerdos de libre comercio más trascendentes en América del Sur, y en los que está inmerso Ecuador se encuentran:

**ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración (anteriormente Asociación Latinoamericana de Libre Comercio)**

Los países miembros de ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Panamá y Venezuela. Es un organismo que comprende una cantidad de acuerdos internos entre los países miembro, que otorgan descuentos en las tarifas comerciales entre sí, que no se otorgan a los países que no forman parte de esta asociación.

#### **CAN - Comunidad Andina**

Esta abarca a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con una membresía de países asociados a Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. El objetivo de esta comunidad es la protección y el desarrollo económico y las iniciativas sociales de cada país correspondiente como forma de mejorar su situación en la comunidad económica global.

#### **SGPC - Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (GSTP, por sus siglas en inglés) (G-77)**

El origen de este acuerdo de libre comercio es reforzar el comercio entre los países en vías de desarrollo en todo el planeta. Este grupo integrado por varios países se propone brindar más del 20% de la reducción en las líneas arancelarias con respecto a un porcentaje mayoritario de lo acordado en los productos calificados entre los estados parte. Algunos países sudamericanos que participan son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guyana y Perú.

#### **MERCOSUR - Mercado Común del Sur**

El MERCOSUR se desarrolló con la visión de que un día todo el continente americano tuviera derechos de libre comercio. Entre los miembros asociados se encuentran Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú; estos países reciben tarifas reducidas sobre varios bienes en el mercado común.

Dentro de los autos de producción francesa se encuentran las marcas Citroen, Peugeot y Renault, siendo la marca Citroen la más vendida dentro del Ecuador, sin embargo al buscar las estadísticas de importaciones de autos desde Francia al Ecuador no hay datos reveladores de que se importen en una medida considerable autos a este país, todo lo contrario, en la bibliografía consultada del 2007 al 2015 demuestra que las importaciones de autos desde Francia son mínimas.

Es necesario un estudio de los escenarios comerciales de las empresas importadoras de autos franceses, para conocer cuales estrategias, acciones y programas han de seguir para posicionarse dentro de un mercado competitivo y cambiante.

En los actuales escenarios comerciales se evidencia una alta competitividad por lo que esto ha traído consigo que muchas empresas hayan dado paso a una nueva etapa en la administración que incluye modelos, estrategias, y nuevas herramientas gerenciales que garanticen resultados favorables para la organización.

De manera que para que las empresas puedan moverse dentro de los cambiantes escenarios comerciales de hoy día se necesita mayor competitividad, innovación, y conceptos modernos de productividad y negocios.

Lo cierto, que se debe tomar muy en cuenta las nuevas tendencias que han surgido, producto del desarrollo tecnológico, matrices gerenciales que garanticen operatividad, modelos, las características de los nuevos escenarios, la responsabilidad social de la empresa, la demanda y necesidades de los consumidores avalada de una buena productividad y calidad , así como de una buena arquitectura organizacional, desarrollo organizacional, planificación estratégica, y liderazgo dinámico y participativo, que sepa aplicar los nuevos tópicos gerenciales que han surgido.

Es por ello que el comportamiento de los actuales escenarios comerciales indica, que las empresas exitosas que han sabido interpretar los retos, las nuevas tendencias, toman muy en cuenta lo que involucra el espíritu emprendedor o emprendimiento, sus beneficios y alcance, como todo lo concerniente al coaching gerencial.

De tal manera que para garantizar buenos escenarios comerciales, las empresas deben estar atentas ante el surgimiento de las nuevas tendencias administrativas, lo que ellas representan en su funcionalidad, en conocimientos, herramientas, alcance y en resultados.

## **CAPÍTULO II: MÉTODO**

### **2.1 Metodología General**

#### **2.1.1 Nivel de estudio**

En esta investigación se utilizará el tipo de estudio descriptivo porque se estudian los diferentes factores y variables que influyen en la comercialización de autos franceses en la ciudad de Quito. Para efectuar el estudio se deben tomar en consideración la evolución de las importaciones de automóviles, sobre todo con el mercado francés y las perspectivas de comercialización de autos dentro del mercado ecuatoriano. Se aplicarán encuestas con el objetivo de describir la situación real por la que atraviesan las empresas de la línea automotriz de la ciudad de Quito.

**2.1.2 Modalidad de investigación Las modalidades de investigación en este proyecto son documental, proyecto de desarrollo y de campo.**

Documental: Para realizar un estudio amplio y profundo del tema, se recopilará información de registros informáticos, de libros, revistas, páginas web, entre otros recursos que den sustento a la investigación que se propone.

Proyecto de desarrollo: Es un proyecto de desarrollo, pues involucra el análisis y estudio de las importaciones de autos a Ecuador desde Francia, así como el desarrollo de las empresas pertenecientes a la línea automotriz del país, con la investigación se dará a conocer los escenarios comerciales en los que se van a insertar las empresas que distribuyan estos vehículos franceses.

En cuanto a la investigación será de campo porque se realizarán entrevistas a las empresas dedicadas a la comercialización de autos importados en la ciudad de Quito observando a estas empresas y sus procesos de importación.

### 2.1.3 Métodos de investigación

En la presente investigación se utilizarán los siguientes métodos:

**Método inductivo:** este método se utilizará para describir las experiencias existentes en el proceso de importación de autos al país y los escenarios posibles para la comercialización de autos franceses en Quito, e ir de lo general a particular. Mediante este método se podrán obtener conclusiones basadas en la experiencia específica de la línea automotriz que es el sector analizado.

**Método deductivo:** Este método se utilizará para analizar desde una perspectiva global los efectos de las importaciones como elemento del comercio exterior. Con este método se partirá de la información que hay a nivel mundial con el desarrollo de la industria automotriz y los escenarios comerciales dentro de esta.

### 2.1.4 Población y muestra

**Población:** En este caso la población de referencia son las empresas ubicadas en la ciudad de Quito que importan vehículos franceses.

**Muestra:** No aplica debido que estadísticamente no es un número significativo. Se aplicará un censo a las empresas que importan autos franceses.

El censo se aplicará sobre la población total, por lo que se considera dentro de esta investigación al censo como una técnica de investigación. El censo se llevará a cabo a través de un instrumento estandarizado o encuesta a todas las empresas comercializadoras de autos importados en Quito.

En este contexto, se proceden a medir todos los elementos de esta población, luego, esta información sirve de marco para realizar futuros

### 2.1.5 Selección instrumentos de investigación

Los instrumentos de investigación a utilizar son:

Entrevistas: Se realizarán entrevistas a profundidad a un grupo de empresas líderes en la importación de vehículos a Ecuador, con preguntas claras y concisas que ayuden y den fortaleza al proyecto.

Fuentes primarias: personas involucradas y los acontecimientos o hechos relativos al estudio.

Fuentes secundarias: Todo el material impreso relacionado con el tema de la investigación como son: bibliografía, documentales, noticieros, proyectos similares, entre otros.

### **2.1.6 Procesamiento de datos**

Una vez que se obtienen los datos necesarios para la investigación, se procesarán para generar los resultados, los que serán agrupados para evaluar el cumplimiento de los objetivos.

El procesamiento de datos de la investigación se realizará mediante el programa de Microsoft Office EXCEL, en el que se creará un subprograma para la introducción de datos que arrojen la información estadística encontrada, y gráficos para el análisis y la comprensión de los aspectos investigados, además de Microsoft Word y Power Point.

## **2.2 Metodología específica**

### **2.2.1 Metodología de mercadeo para el objetivo específico:**

**Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito.**

Para realizar un diagnóstico de la situación actual de las empresas que comercializan autos franceses en Quito se tendrá en cuenta:

- Buscar información referida a las importaciones desde Francia hacia Ecuador y su tendencia y evolución.
- Identificar la tendencia en la venta de vehículos para el año 2015 en el Ecuador.
- Realizar una búsqueda y sistematización de las marcas más vendidas de autos franceses dentro del país.
- Investigar sobre las empresas que han realizado importaciones de autos franceses a Ecuador, con el fin de analizar precios, y condiciones de importación.
- Establecer la población dedicada a la importación de autos, con el fin de aplicar los instrumentos.
- Investigar qué empresas ya han incursionado en la importación de autos desde Francia, así como términos de negociación, y otras características usadas en la cadena de logística.
- Establecer para qué empresa comercializadora de autos en Quito podría ser más significativo la comercialización de autos franceses.

### **2.2.2 Metodología de comercio exterior para el objetivo específico de: Proyectar escenarios comerciales de autos franceses en Quito al 2020.**

Para este objetivo específico se tendrá en cuenta:

- Realizar el estudio de mercado, estableciendo los parámetros de comercio exterior de las empresas importadoras de autos.
- Determinar qué otros servicios como plus se pueden comercializar junto a los autos franceses
- Definir las unidades de mercado y su relación con los diferentes entes. (consumidores, vendedores, demandantes, etc) así como también se definirá la localización de cada tipo de elemento de mercado por segmento, localización y número de cada tipo de elemento de mercado en cada segmento.



- Determinar las relaciones que se establecen entre oferentes y demandantes, así como el grado de influencia que posee cada uno para la captación de ofertas.
- Analizar la estructura actual en el mercado, así como los hábitos e influencias de las unidades de mercado, su dimensión, localización geográfica y tendencias.
- Plantear diferentes escenarios comerciales que pudieran presentarse en la comercialización de autos franceses dentro de la ciudad de Quito.
- Proponer el modelo para los escenarios comerciales de autos franceses en Quito al año 2020.

**2.2.3 Metodología legal para el objetivo específico de: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito.**

Para este objetivo específico se tendrá en cuenta:

- Estar inscritos en el Registro de Contribuyentes
- La empresa que importará y comercializará autos deberá contar con la Firma Electrónica Avanzada y con los servicios de un agente aduanal o apoderado aduanal
- Realizar la inscripción en el padrón de importadores
- Listar las contribuciones y aprovechamientos aplicables, así como los gastos de almacenaje, carga, descarga, transportación de la mercancía.
- Reconocer las regulaciones y restricciones no arancelarias que en su caso esté sujeta la mercancía (avisos, normas oficiales mexicanas, permisos, etc.)

## **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

### **3.1 Presentación de Resultados**

#### **3.1.1. Resultados relacionados con el objetivo específico de: Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito.**

##### **Estudio de mercado**

##### **Introducción:**

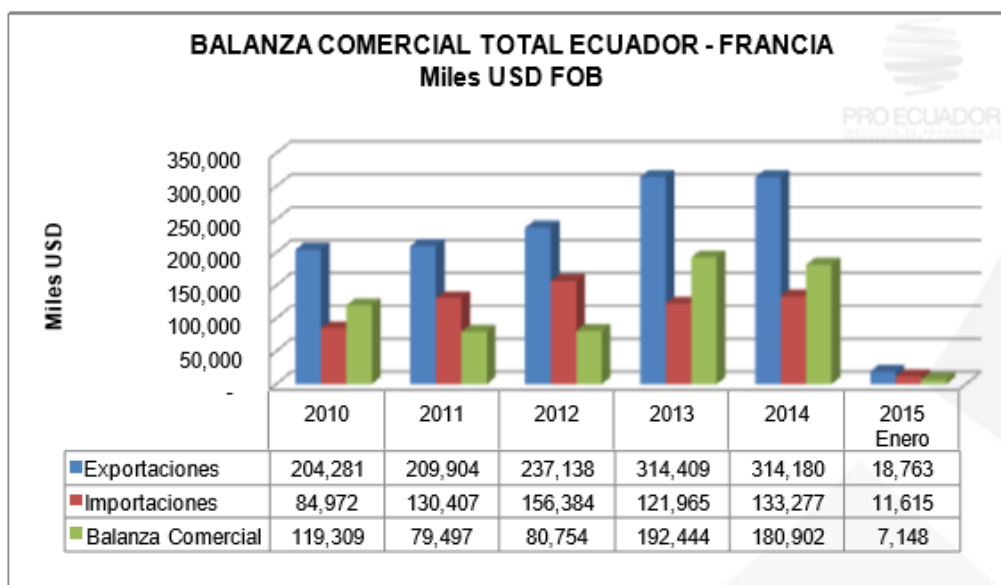
Francia cuenta con una superficie total de 643,801 km<sup>2</sup>, de esta superficie, 551,500 corresponden a Francia Metropolitana (territorio situado en Europa) y los otros 92,301 corresponden a Francia de Ultramar (territorio francés situado en otros continentes). A tierra corresponden 640,427 km<sup>2</sup> y 3,374 km<sup>2</sup> corresponden a agua.

Al realizar un análisis de las relaciones comerciales entre Francia y Ecuador puede decirse que durante el período del 2010 al 2014 el Banco Central del Ecuador (BCE) según (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2015) ha registrado una balanza superavitaria para el Ecuador en relación a Francia. En el año 2014 se registraron exportaciones ascendentes a los USD 314 millones, por su parte, las importaciones resultaron de USD 133 millones, lo que dio como resultado una Balanza Comercial favorable de USD 180 millones. En este periodo no se registraron exportaciones de productos petroleros.

Durante el año 2014, Ecuador ha exportado 227 subpartidas (10 dígitos) a Francia, registrándose un decrecimiento en las exportaciones del 2014 en un 0.07% con respecto a las exportaciones del año 2013. Mientras que las importaciones registraron un crecimiento del 9.28% en el 2014 en relación al año anterior.

Las exportaciones e importaciones se muestran en la siguiente figura:

**Figura 6. Balanza comercial Ecuador - Francia**



Fuente: Banco Central de Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Los principales productos exportados desde Ecuador a Francia, fueron: camarones, langostinos y otros decápodos (44.46%); camarones, langostinos y otros decápodos (14.02%); y atunes en conserva (12.67%). Estos tres productos representaron durante el año 2014 el 71.15% de las exportaciones totales.

En cuanto a las importaciones desde Francia a Ecuador, el comportamiento durante el año 2014 fue como sigue.

Medicamentos para uso humano (12.35%), las demás vacunas para medicina (7.42%), y grupos electrógenos (4.87%). Estos tres productos representaron el 24.65% de las importaciones totales.

Las importaciones se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 3. Importaciones desde Francia a Ecuador**

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE FRANCIA									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2010	2011	2012	2013	2014	2015 Enero	TCPA 2010-2014	Partic. % 2014
3004.90.29.00	Los demás medicamentos para uso humano para usos terapéuticos o profilácticos	7,912	9,879	9,637	9,257	16,356	439	19.91%	12.35%
3002.20.90.00	Las demás vacunas para medicina	1,396	3,128	5,272	6,363	9,828	59	62.87%	7.42%
8502.13.10.00	Grupos electrógenos de potencia superior a 375 kva	65	-	435	244	6,450	-	215.34%	4.87%
8517.70.00.00	Partes de teléfonos, incluidos teléfonos móviles y otra redes inalámbricas	515	5,354	4,097	7,310	4,075	32	67.74%	3.08%
8517.62.90.00	Los demás aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz	697	903	259	3,961	3,347	17	48.01%	2.53%
8703.23.90.90	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	1,737	1,364	1,189	1,378	3,301	99	17.42%	2.49%
8517.62.20.00	Teléfonos con corriente portadora	368	984	1,963	5,645	3,052	5	69.92%	2.31%
3004.20.19.00	Los demás medicamentos para uso humano, que contengan otros antibióticos	1,107	767	1,829	2,615	3,041	-	28.75%	2.30%
3304.99.00.90	Las demás preparaciones de belleza	1,295	1,968	2,128	1,940	2,595	110	18.99%	1.96%
8704.21.90.90	Los demás vehículos para el transporte de mercancías	-	-	91	2,228	2,559	-	-	1.93%
3811.21.90.00	Los demás aditivos para aceites lubricantes que contengan aceites de petróleo o de mineral bituminoso	3,146	2,664	4,611	3,076	2,498	-	-5.60%	1.89%
7302.10.00.00	Carriles (rieles)	-	-	-	-	2,209	2	-	1.67%
2838.50.00.00	Carbonato de calcio	105	160	489	345	2,001	-	108.94%	1.51%
3507.90.40.00	Las demás enzimas y sus concentrados	558	639	1,387	1,745	1,904	148	35.90%	1.44%
7010.90.40.00	bombonas (damajuanas), botellas, frascos de capacidad inferior o igual a 0,15 l.	1,153	1,273	495	645	1,787	34	11.59%	1.35%
	<b>Demás productos</b>	<b>64,887</b>	<b>101,308</b>	<b>86,878</b>	<b>74,516</b>	<b>67,398</b>	<b>10,669</b>	<b>0.95%</b>	<b>50.91%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>84,938</b>	<b>130,389</b>	<b>120,759</b>	<b>121,267</b>	<b>132,398</b>	<b>11,614</b>	<b>11.74%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Banco Central de Ecuador

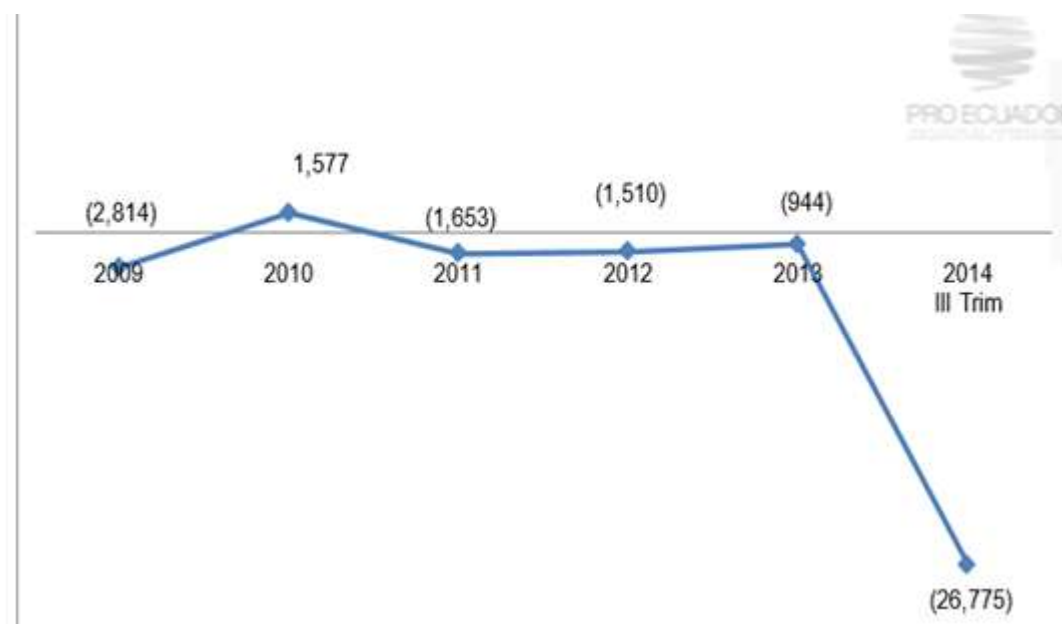
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

### La Inversión Extranjera Directa de Francia en Ecuador

Durante el año 2014, según cifras del Banco Central de Ecuador ha existido una desinversión de USD 26.78 millones, lo cual estuvo condicionado por la difícil situación económica que ha estado atravesando el país europeo.

Como se puede apreciar en la figura 7, durante el tercer trimestre del año 2014 la inversión extranjera directa de Francia en Ecuador había descendido abismalmente.

**Figura 7. Flujo de IED de Francia en Ecuador**



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD, World Investment Report 2014 Elaboración: PRO ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (pág 23)

El Índice de Desempeño Logístico evidencia cómo es la logística de un país varía entre 1 y 5, representando el mayor valor un mejor desempeño, y su eficiencia está dada por:

- el proceso de despacho de aduana
- la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte
- la facilidad de acordar embarques a precios competitivos
- la calidad de los servicios logísticos
- la capacidad de seguir y rastrear los envíos

- la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado

El Banco Mundial, en el año 2015 ubicó a Francia en la posición 13, entre 160 países, con una calificación promedio igual a 3.85 puntos. Ecuador, mientras tanto, ocupa el puesto 86 con un promedio de 2.71 puntos.

En la siguiente tabla se muestra la calificación:

**Tabla 4. Índice de rendimiento logístico 2015**

INDICE RENDIMIENTO LOGISTICO 2015								
Ubicación Ranking	País	LPI Calificación	Aduana	Infraestructura	Embarque Internacional	Competencia Logística	Rastreo y seguimiento	Puntualidad
1	Alemania	4.12	4.1	4.32	3.74	4.12	4.17	4.36
2	Países Bajos	4.05	3.96	4.23	3.64	4.13	4.07	4.34
3	Belgica	4.04	3.8	4.1	3.8	4.11	4.11	4.39
4	Reino Unido	4.01	3.94	4.16	3.63	4.03	4.08	4.33
5	Singapur	4	4.01	4.28	3.7	3.97	3.9	4.25
6	Suecia	3.96	3.75	4.09	3.76	3.98	3.97	4.26
7	Noruega	3.96	4.21	4.19	3.42	4.19	3.5	4.36
8	Luxemburgo	3.95	3.82	3.91	3.82	3.78	3.68	4.71
9	Estados Unidos	3.92	3.73	4.18	3.45	3.97	4.14	4.14
10	Japón	3.91	3.78	4.16	3.52	3.93	3.95	4.24
11	Irlanda	3.87	3.8	3.84	3.44	3.94	4.13	4.13
12	Canadá	3.86	3.61	4.05	3.46	3.94	3.97	4.18
<b>13</b>	<b>Francia</b>	<b>3.85</b>	<b>3.65</b>	<b>3.98</b>	<b>3.68</b>	<b>3.75</b>	<b>3.89</b>	<b>4.17</b>
14	Suiza	3.84	3.92	4.04	3.58	3.75	3.79	4.06
15	Hong Kong, China	3.83	3.72	3.97	3.58	3.81	3.87	4.06

**Fuente: Banco Mundial Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR**

### **Relaciones comerciales entre Francia y Ecuador**

En noviembre del año 2013 durante una visita del presidente Rafael Correa a Francia se firmó un Acuerdo Administrativo para la Cooperación en el Área de la Economía Solidaria y en Materia de Comercio Justo, con la intención de crear amplias oportunidades entre ambos países para el desarrollo económico,

productivo, industrial y comercial y además ampliar las relaciones entre ambos países.

Entre los acuerdos resultantes de esa importante reunión están:

Desarrollar entre ambos países las siguientes formas de cooperación:

- Intercambio de conocimiento, por cualquier medio que se estimare apropiado.
- Intercambio de información y de materiales peligrosos.
- Organización de reuniones de trabajo o video conferencias.
- Encuentros o foros de todos los actores, públicos o privados, en los marcos bilaterales y multilaterales existentes.
- Otras formas de cooperación y asistencia definidas de común acuerdo.

### **Datos generales del mercado automovilístico francés**

Francia es el tercer productor más grande de Europa de autos, después de Alemania y España, y es el quinto país más grande del mundo, posee 16 fabricantes de automóviles nacionales e internacionales, así como de 315 fabricantes de componentes.

*PSA (Peugeot-Citroën)* y *Renault* son las marcas domésticas que dominan el sector (tanto en carretera como en el ámbito deportivo) francés. *PSA* y *Renault* poseen un total de 15 plantas de producción en Francia, localizadas principalmente en la mitad norte del país.

Actualmente este es el cuarto mercado más grande de la UE, después de Alemania, Reino Unido e Italia.

También es importante destacar el alto interés que están mostrando los fabricantes de coches en el desarrollo de la tecnología ecológica: *Renault* con su gama de vehículos eléctricos (*Renault ZE*) y *PSA* con el desarrollo de motores híbridos.

### **Descripción del producto:**

Los autos a importar desde Francia para comercializar en la ciudad de Quito serán:

### **Autos Peugeot:**

#### **Figura 8. Auto Peugeot**



Fuente: [www.peugeot.ec](http://www.peugeot.ec)

Es una marca de automóviles originaria de Francia, y fundada por dos hermanos Jean-Pierre y Jean-Frédéric Peugeot en el año 1812. En 1855, según Autopasión, (2006) la compañía comenzó fabricando bicicletas y fue uno de los mayores fabricantes de bicicletas en Francia (Autopasión, 2006).

Ya en el año 1889, Armand Peugeot realiza el primer coche, impulsado por un motor de vapor, años más tarde la compañía sustituye la máquina de vapor por un motor gasolina (Peugeot, 2016).



Su logotipo es un león, el cual tiene su origen en la bandera de la región de Franche-Comté, diseñada por un joyero Justin Blazer en 1847, el mismo fue introducido en los coches por tres características: flexibilidad, velocidad del corte y la resistencia de los dientes (Peugeot, 2016).

**Figura 9. Marcas de Peugeot**



Fuente: [www.peugeot.ec](http://www.peugeot.ec)

## Autos Citroen

**Figura 10. Auto Citroen**



Fuente: Fuente: [www.citroen.ec](http://www.citroen.ec)

Según el sitio web [www.citroen.com.ec](http://www.citroen.com.ec), André Citroën comenzó la producción de autos franceses durante la primera Guerra Mundial, luego de producir engranajes, este inventor de la marca Citroën es responsable de la primera cadena de montaje de Europa, Citroën eligió una de sus patentes, los engranajes helicoidales, para dibujar el famoso “chevron”, el logo que adorna sus coches.

**Figura 11. Marca de Citroen**



Fuente: [www.citroen.ec](http://www.citroen.ec)

## **Autos Renault**

**Figura 12. Auto Renault**



Fuente: [www.renault.ec](http://www.renault.ec)

En el año 1898, según Grupo Mavesa, (2015) aparece por primera vez en las calles de París lo que se denominó “Voiturette”, y ya en 1899 los hermanos Marcel y Fernand crearon la sociedad “Renault frères”. En 1902 ya se presenta el primer motor Renault 24CV 4 cilindros. En 1905 la fábrica pasa de una producción artesanal abasteciendo al mercado de París de taxis y después a Londres, New York y Buenos Aires.

En el año 1914, las fábricas Renault se dedicaron a la producción militar: camiones, ambulancias, proyectiles e, incluso, el primer tanque ligero. Años más tarde, Renault pasa a llamarse Societé Anonyme des Usines Renault (SAUR).

En el año 1945, pasa a manos del estado francés, y luego en el año 1990 se convierte en Sociedad Anónima, y privatizarse finalmente en 1996. En 1999 se une a la japonesa Nissan aunque ambas mantienen autonomía y su identidad, según (Zaping, 2011)

Los logos de esta marca de autos han cambiado desde su surgimiento hasta la actualidad, tal y como se muestra en la siguiente figura:

**Figura 13. Marca de Renault**



Fuente: [www.renault.ec](http://www.renault.ec)

**Precios:**

Los precios de los autos franceses por marcas y modelos oscilan entre los siguientes:

**Tabla 5. Precios de los autos Citroen 2015**

<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio</b>
CITROEN	C4	\$ 49.990.00
	C5	\$ 69.900.00
	DS3	\$ 43.990.00
	DS4	\$ 49.900.00
	Mave Taxi	\$ 16.900.00

Fuente: [www.citroen.ec](http://www.citroen.ec)

Elaboración: Mirian Tenesaca.

**Tabla 6. Precios de los autos Peugeot 2015**

<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio</b>
PEUGEOT	208	\$ 26.990.00
	3008	\$ 49.900.00
	301	\$ 23.990.00
	308	\$ 45.990.00
	508	\$ 65.990.00
	RCZ	\$ 75.000.00

Fuente: [www.peugeot.ec](http://www.peugeot.ec)

Elaboración: Mirian Tenesaca

**Tabla 7. Precio de los autos Renault 2015**

<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio</b>
RENAULT	DUSTER	\$ 24.990.00
	LOGAN	\$ 17.500.00
	SANDERO	\$ 18.390.00

Fuente: www.renault. ec

Elaboración: Mirian Tenesaca.

### **Análisis de la oferta:**

Para realizar un estudio de la oferta para el año 2016, se tuvo en cuenta las regulaciones con relación a las importaciones que habrá en el país para ese año. Y de ahí poder proyectar la oferta de autos que habrá en el país.

Según el COMEX para el año 2016 se ha dispuesto mantener la cuota global para la importación de vehículos en 655'680.927,37 de dólares, de este número hay 280 millones de dólares para 23.285 vehículos completamente armados (CBU);

Adicionalmente, con el objetivo de evitar el acaparamiento y la especulación, se dispuso que para el caso de vehículos terminados (CBU) la cuota global de importaciones de 280 millones de dólares sea distribuida en cuatro cupos iguales y trimestrales acumulables de 70 millones. Así también, cada importador tendrá la facultad de importar hasta 349 unidades por un monto de hasta 4'200.000.

Cabe recordar que durante el 2015 las importaciones de vehículos terminados estaban a cargo de las 44 importadoras registradas, por lo que se realizó un censo de todas las empresas que importan autos a Ecuador, determinando que en el país hay cinco empresas que importan autos desde Francia, las cuales son:

**Tabla 8. Empresas importadoras**

<b>Importadoras de autos franceses</b>	<b>Marca de vehículo importado</b>
Mavesa	Citroen
Auto Francia	Peugeot
Automotores y anexos	Renault
Audesur	Renault
Autodelta	Renault

Fuente: AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca.

Por lo que la oferta será de 1745 autos para el año 2016, teniendo en cuenta los cupos asignados para cada empresa importadora registrada en el 2015.

### **Análisis de la demanda:**

#### **Consumo Nacional Aparente**

El consumo nacional aparente se define como la suma de las importaciones más la producción nacional menos las exportaciones:  $CNA=M+PN-X$

Donde

CNA: Consumo Nacional Aparente

M: Importaciones

PN: Producción Nacional

X: Exportaciones

**Tabla 9. Consumo Nacional Aparente de autos en Ecuador**

<b>Año</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Producción Nacional</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Nacional Aparente (unidades)</b>	<b>Ventas Reales</b>
2010	79.685	76.252	19.736	136.201	132.172
2011	75.101	75.743	20.450	130.394	137.651
2012	66.652	81.398	24.815	123.235	153.597
2013	62.595	68.182	7.211	123.566	113.812
2014	57.093	62.689	8.368	111.414	120.060
2015	33.640	50.732	3.274	81.098	81.143

Fuente: AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca.

El consumo aparente que se obtuvo permite determinar que esa es la cantidad que existe y consume ese país. Analizando la tabla de consumo aparente se observa que en los últimos 6 años hay un consumo aparente inferior a las ventas de autos efectuadas, por lo que existe una demanda insatisfecha en el mercado.

### **3.1.2. Resultados relacionados con el objetivo específico de: Identificar los escenarios comerciales para los autos franceses en Quito al 2020.**

Se realizó un análisis de los escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito, en el período 2016-2020.

Para ello se analizó el escenario tendencial:

El escenario tendencial: para ello se ha realizado un diagnóstico de la situación actual que posee la importación de autos franceses en Quito, y a partir de ahí, proyectar los posibles escenarios que pueden aparecer dada las tendencias y coyunturas del país.

### 3.1.2.1 Situación actual de las ventas de autos en Ecuador

Como se observa en la tabla 10, la venta total de vehículos en Ecuador no ha tenido un comportamiento regular, mostrando incrementos y decrecimientos de un año a otro, aunque en el año 2014 disminuyó la venta de vehículos con relación al 2013 y en el 2013 disminuyó con relación al 2012.

**Figura 14. Ventas año 2013 por marcas en Ecuador**

Datos Generales		Participación de mercado 2013		
<b>Población 2013</b>	15.662.618	CHEVROLET	44,10%	50.195
Parque Automotor	2.065.975	KIA	10,81%	12.300
Relación habitantes/vehículos	7,58	HYUNDAI	8,46%	9.629
<b>Ventas Totales 2013</b>	<b>113.812</b>	NISSAN	5,78%	6.576
<b>Variación 2013/2012</b>	<b>-6,29%</b>	TOYOTA	5,65%	6.425
		MAZDA	5,63%	6.402
		FORD	3,59%	4.086
		OTRAS	15,99%	18.199
		<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>113.812</b>

Fuente: Anuario AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca

**Figura 15. Ventas año 2014 por marcas en Ecuador**

Datos Generales		Participación de mercado 2014		
<b>Población 2014</b>	16.027.466	CHEVROLET	44,62%	53.574
Parque Automotor	2.186.035	KIA	10,03%	12.038
Relación habitantes/vehículos	7,33	HYUNDAI	8,85%	10.623
<b>Ventas Totales 2014</b>	<b>120.060</b>	MAZDA	5,76%	6.916
<b>Variación 2014/2013</b>	<b>5,49%</b>	TOYOTA	5,39%	6.476
		NISSAN	5,01%	6.019
		HINO	3,81%	4.578
		OTRAS	16,52%	19.836
		<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>120.060</b>

Fuente: Anuario AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca



### **3.1.2.2 Representatividad de los autos franceses dentro de Ecuador.**

Entre los países importadores a Ecuador pertenecientes al sector automotriz se destacan estados Unidos, Alemania, China, Canadá, Reino Unido, Francia, entre otros. Las importaciones de autos desde Francia de tipo Renault, Citroen y Peugeot, en el período del 2008 al 2012 ocupaban el sexto lugar, precedido de las importaciones de Estados Unidos, Alemania, China, Canadá, Reino Unido, y Francia en sexto lugar, en los años 2013 y 2014 las importaciones a este país han disminuido, por lo que la representatividad de estas marcas de autos franceses no es muy significativa, según datos aportados por la AEADE.

La ventas de marcas de autos franceses dentro de Ecuador puede observarse mediante la tabla 6, dentro de las marcas francesas de autos más vendidas en Ecuador se encuentra la Renault, que representa el 2 % aproximadamente del total de autos vendidos en Ecuador desde el año 2008 al año 2014, en cuanto a las marcas Citroen y Peugeot, mantienen comportamientos similares, no llegando a representar ni el 1 % de las demás marcas vendidas en el país.

**Tabla 10. Comportamiento de autos franceses del 2008 al 2014 en Ecuador**

<b>Marca</b>	<b>Total 2008</b>	<b>Participac 2008</b>	<b>Total 2009</b>	<b>Participac 2009</b>	<b>Total 2010</b>	<b>Participac 2010</b>	<b>Total 2011</b>	<b>Participac 2011</b>	<b>Total 2012</b>	<b>Participac 2012</b>	<b>Total 2013</b>	<b>Participac 2013</b>	<b>Total 2014</b>	<b>Participac 2014</b>
Citroen	233	0.21%	132	0.14%	115	0.09%	137	0.10%	178	0.15%	184	0.16%	453	0.38%
Peugeot	812	0.72%	418	0.45%	238	0.18%	349	0.25%	241	0.20%	162	0.14%	184	0.15%
Renault	2722	2.42%	1820	1.94%	5005	3.79%	5441	3.89%	2685	2.21%	2533	2.23%	2587	2.15%

Fuente: Anuario AEADE

Elaboración: Mirian Tenesaca

Dentro de las concesionarias de autos en Quito se ha realizado un censo determinando cinco de ellas que son las que más importan autos desde Francia, ellas son:

**Tabla 11. Concesionarias en Quito que importan autos franceses**

<b>Concesionarias</b>	<b>Marca de vehículo importado</b>
Mavesa	Citroen
Auto Francia	Peugeot
Automotores y anexos	Renault
Audesur	Renault
Autodelta	Renault

Elaboración: Mirian Tenesaca

Estas concesionarias están autorizadas a la comercialización de autos en todo el país, los que tienen una franquicia de la marca del producto. Los pedidos son hechos con 60 días antes de la entrega, y requieren un depósito del 25% del valor del vehículo con el pedido. Generalmente se factura al contado; sin embargo, cuando se presentan ciertas condiciones coyunturales en el mercado, la empresa concede a los concesionarios un plan de crédito en los siguientes términos: 50% al contado, 25% a 30 días y 25% a 60 días

El concesionario autorizado factura al público de acuerdo a sus políticas individuales pues, el precio fijado por la Comisión Nacional Automotriz es para ventas de contado.

## **Análisis de las ventas de autos franceses por marcas en el periodo de 2008 al 2014**

**Tabla 12. Ventas de autos franceses en Ecuador del 2008 al 2014**

Marca	Ventas 2008	Ventas 2009	Ventas 2010	Ventas 2011	Ventas 2012	Ventas 2013	Ventas 2014
Citroen	233	132	115	137	178	184	453
Peugeot	812	418	238	349	241	162	184
Renault	2722	1820	5005	5441	2685	2533	2587

Fuente: AEADE, 2014

Elaboración: Mirian Tenesaca.

Al hacer un análisis del comportamiento de las ventas del año 2009 con relación al año 2008, se puede apreciar que hubo un descenso en las tres marcas importadas desde Francia y comercializadas en Ecuador, reduciéndose a la mitad prácticamente la venta en unidades de vehículos Citroen, Peugeot y Renault.

En el año 2010 con relación al año 2009 disminuyeron las ventas en unidades de las marcas Citroen y Peugeot, sin embargo, aumentaron considerablemente, en 3185 unidades.

El año 2011 fue un año de recuperación para las concesionarias que venden autos franceses mostrando un incremento de las tres marcas de vehículos con relación al año 2012. En los años 2012 y 2013, las ventas de autos de marca Citroen se mantuvieron constantes, mostrando un ligero incremento en estos dos años. Por su parte la marca Peugeot y Renault en los años 2012 y 2013 disminuyeron en 79 y 152 unidades vendidas en estos años.

Ya el año 2014 es un año donde las tres marcas de autos muestran incremento en las ventas con relación al año 2013.

### **Análisis del año 2015**

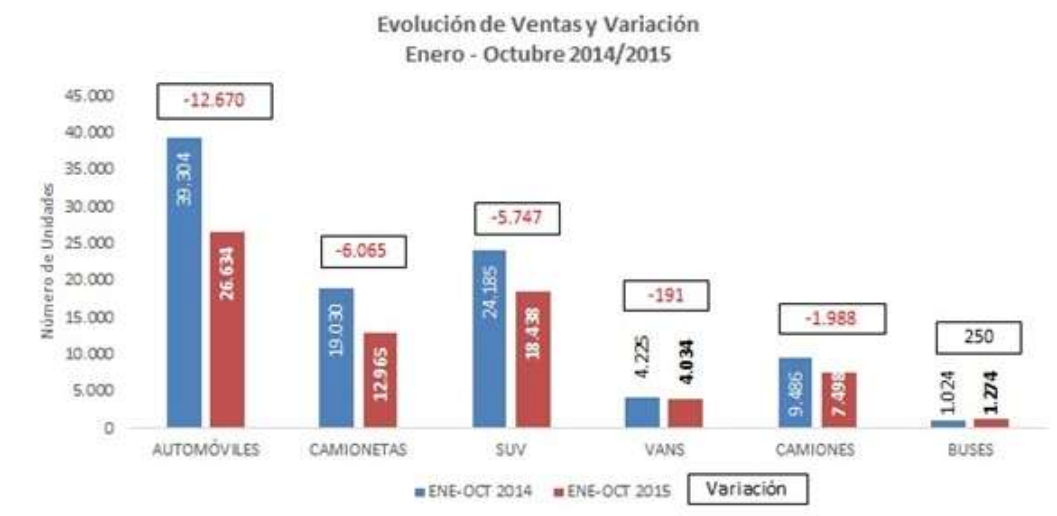
En el año 2015 la venta de vehículos en Ecuador según datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices de Ecuador (AEADE), ha disminuido abismalmente con relación al año 2014, durante el mes de octubre de 2015 se comercializaron 5.612 vehículos nuevos, siendo el sexto mes consecutivo con el nivel más bajo de ventas desde hace 5 años. Al comparar el mes de octubre para el año 2014 frente al 2015 la reducción es del -49,5%.

En cuanto a las ventas acumuladas de vehículos nuevos hasta el mes de octubre de 2015 ascienden a 70.843 unidades. En comparación con similares periodos tanto del año anterior (97.251 unidades) como del año 2013 (94.422 unidades) el mercado evidencia una reducción del -27,2% y -25% respectivamente.

El porcentaje de reducción de las ventas en el periodo Enero- octubre para vehículos livianos (Automóviles, Camionetas, SUV's y VAN's) con relación al 2014 fue -28,4% siendo Automóviles y Camionetas los que experimentaron mayor reducción, con una caída del -32% cada uno.

Tal y como muestra la siguiente figura las ventas de automóviles han mostrado un descenso notable entre los meses de enero a octubre del 2014 con el mismo periodo de 2015.

**Figura 16. Ventas de vehículos en Ecuador**



Fuente: Anuario AEADE

Elaboración: Mirian Tenesaca

Según Gloria Navas, presidenta de la AEADE, ha dicho que La contracción del sector automotor durante el año 2015 ha sido mayor de lo previsto. Y la principal causa de la caída en las ventas son los cupos. Se redujeron de cerca de 127 000 unidades para el 2014 a 84 000 unidades para este año, entre nacionales e importados.

Pero a eso se suman factores como la indecisión de compra de los clientes por la compleja situación económica del país. Añade que también hay una restricción de crédito en la banca por lo cual acceder a los vehículos se ha complicado.

El Gobierno del presidente Rafael Correa decidió restringir las importaciones de vehículos y partes durante el año 2015. Esta medida fue adoptada por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), planteando la reducción de los cupos de importación hasta un 57 %.

En la resolución del COMEX se concede también un cupo para la importación de vehículos híbridos o eléctricos de hasta 1.000 unidades o su equivalente a \$ 25 millones.

Hace un año, las autoridades del COMEX argumentaron temas ambientales sustentados en informes del Ministerio de Ambiente y del Consejo Nacional de Tránsito para restringir las importaciones de vehículos.

En la actualidad, dado la coyuntura de la caída del peso del petróleo, se hace más compleja la situación económica dentro del sector automotriz.

La caída del precio del barril de petróleo y la apreciación del dólar son los factores principales que marcaron el curso de la economía ecuatoriana en el año 2015. Con la necesidad de mayor liquidez, el Gobierno ha realizado una serie de ajustes. Entre los que se encuentran la restricción de importaciones y las salvaguardias aplicadas a cerca de 2 800 subpartidas en marzo de 2015.

Uno de los sectores más afectados ha sido el sector automotor, y la causa fundamental del problema es precisamente la disminución de cupos de importación. El Comité de Comercio Exterior (COMEX) fijó mediante la Resolución 049 el 31 de diciembre de 2014 un cupo de 22 277 unidades para importación. Aunque en febrero del 2015 la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador se pronunciaron para que se revisara la medida impuesta, se elevó el cupo a 25 617 vehículos, no obstante, la reducción sigue siendo considerable si se compara con el año 2014, cuando se importaron casi 50 000 unidades.

Según la AEADE, en el año 2015 las ventas de autos disminuyeron en un 42% con relación al 2014 debido a los cupos establecidos (AEADE, 2015).

“La marca Renault, la cual resulta como la marca francesa más vendida dentro del Ecuador registró una baja en las ventas del 50% tanto en enero como en febrero

de 2015” (AEADE, 2015). Eduardo Cadena, director del centro de estudios de la Cámara de Comercio de Quito, cuenta que entre los socios existe preocupación y una tendencia a restringir las nóminas. A él le preocupa que en este escenario difícil para el comercio se incremente el desempleo, lo que se traduciría en una reducción del consumo (Cadena, 2015).

De manera general la medida de disminuir los cupos de importaciones ha traído como consecuencia un descenso del 50 % en la venta de autos en el 2015 con relación al año 2014.

### **Análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito. Periodo 2015-2020**

#### **1. Escenario comercial limitado: En este escenario se proyecta sigan las limitaciones en los próximos años relacionadas con los cupos de importaciones en los autos.**

De continuar la prórroga y disminución de los cupos de importación, el mercado automotriz ecuatoriano se verá seriamente afectado, esta medida traería como resultado el incremento de los precios en los vehículos importados, se proyecta un incremento de entre un 12 y un 14 %, pues al tener menor volumen de ventas, existe una menor capacidad de cubrir los gastos con menos unidades.

Por tanto, comprar un automóvil nuevo en Ecuador puede resultar hasta un 60% más caro que en otros países como Chile o Perú. “La diferencia de precios, aun cuando se trate de un mismo modelo, radica en la mayor carga tributaria que debe asumir un ecuatoriano frente a un comprador chileno o peruano” (Organización mundial de Productores de Automotores, 2011).

En Ecuador, la carga impositiva que paga un vehículo llega al 89%, mientras que en Colombia esta representa el 60% y en Chile y Perú apenas significa el 25%, lo



que hace que un carro sea menos costoso para el consumidor de esas naciones (Organización mundial de Productores de Automotores, 2011).

Los importadores afirmaron que si bien el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es mayor en estos tres países, el arancel que se cancela por ingresar un automóvil es menor, pues fluctúa entre el 6% y el 35%. En el país, ese mismo arancel pasó a inicios de este año del 35% al 40% para casi el 60% del total de los vehículos importados (AEADE, 2015).

Un empresario que comercializa autos de una marca asiática explicó que si se suma el margen de utilidad que establece la concesionaria, que puede ir del 7% hasta más del 15%, el costo de un vehículo puede sobrepasar hasta el 100% de su valor de fábrica cuando ya está a la venta al público (Organización mundial de Productores de Automotores, 2011).

“Con una carga de impuestos alta, que podría subir si se aprueba la nueva reforma tributaria, los importadores se están inclinando a traer vehículos de menos costo, con un equipamiento no muy sofisticado y especificaciones o prestaciones técnicas básicas” (Organización mundial de Productores de Automotores, 2011). En el anexo 2 se muestra los impuestos que pagan los carros importados, en Ecuador, Chile, Perú y Colombia.

En Ecuador, por una evidente mayor carga tributaria, lo que se trata es traer vehículos menos costosos, con motores menos costosos.

## **2. Escenario comercial limitado por las restringidas facilidades de compra, dada la rigurosidad más notoria en la entrega de créditos y préstamos del lado bancario.**

Cifras de la Superintendencia de Bancos, presentan que la cantidad de créditos comerciales se redujeron en un 23.52% hasta mayo del 2015, lo cual está acondicionado por la difícil situación económica que vive actualmente el Ecuador

debido a la disminución en el precio del petróleo (una de las mayores fuentes de ingreso de nuestra economía), que está por debajo de lo esperado, se han desencadenado una serie de medidas para restaurar el balance económico. La restricción de importaciones antes mencionada, es una de estas. El futuro es incierto, pero las consecuencias que el mundo automotriz vive en el país son palpables.

### **3.1.3. Resultados relacionados con el objetivo específico: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del Distrito Metropolitano de Quito.**

Para realizar las importaciones de autos franceses a Ecuador, se deberá tener en cuenta las normativas legales que rigen en Ecuador el proceso de importaciones:

Dentro de Ecuador, cualquier persona natural o jurídica que tenga registro único de contribuyentes (RUC) debidamente reconocido por el Servicio de Rentas Internas, puede registrarse como importador en el Banco Central del Ecuador, siempre y cuando, esté de acuerdo en cumplir con los requisitos de reglamento de comercio exterior, y deben haberse registrado como importadores en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

#### **Declaración y visto Bueno**

Los importadores deben declarar al Banco Central de Ecuador (BCE) las importaciones, previo al embarque de las mercancías.

#### **Servicio de Corresponsalía**

Los servicios de corresponsalía implican, que la declaración podrá realizarse en los bancos corresponsales de comercio exterior o a través de Internet (electrónicamente). El BCE o sus bancos corresponsales serán los responsables de dar el visto bueno hasta el día hábil siguiente al de su presentación. En caso de incumplimiento se obliga al reembarque inmediato de la mercancía importada.

### Servicio Electrónico

En caso de ser utilizado el servicio electrónico para conceder el visto bueno, el Banco Central otorgará las respectivas claves de acceso. Para ello, los importadores deben presentar una solicitud por escrito, en el formato correspondiente. La utilización de la clave será de su exclusiva responsabilidad. Los importadores no deberán dar uso ilegal o indebido de este servicio electrónico o de las claves.

### El visto bueno

Cada vez que haya embarque será dado el visto bueno, el cual tiene validez indefinida, la importación no estará sujeta a límite de tolerancia, de modo que todo valor y/o cantidad que exceda lo declarado no será considerado como desprovisto de visto bueno, con excepción de las mercancías sujetas a licencias de importación de acuerdo a las resoluciones del COMEXI.

### El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

Este organismo autorizará los embarques parciales con cargo al visto bueno, en caso de tratarse de importaciones de plantas completas, maquinarias, aparatos o mercancías de gran volumen que requieran varios envíos; o por falta de espacio en las naves o aeronaves, lo cual deberá ser avalado por el representante de la empresa transportadora.

Qué documentos exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de realizar una importación?

- Debe de estar registrado como importador, en la Página Web de la SENAE [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), OCEs.
- Como resultado de su importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE,

y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos:

- Original o copia negociable del Documento de Transporte.
- Factura Comercial.
- Declaración Andina de Valor (DAV).
- Póliza de seguro.

#### La Declaración Aduanera Única (DAU)

El propietario, consignatario o consignante de las mercancías, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará, en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán. En las importaciones, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías. (Comercio Exterior, 2012).

La Declaración Aduanera Única (DAU) es el documento por el cual se informa a la CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana) el detalle de las mercancías a ser nacionalizadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto: la Declaración Aduanera Única Electrónica (DAU-e). Dicha declaración, contiene información del declarante, régimen precedente, consignatario, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros datos (Álvares, 2011).

Podrá presentarse una sola declaración, cualquiera que sea la cantidad de conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte, siempre que concurren simultáneamente en el mismo medio de transporte, viaje y régimen aduanero (Álvares, 2011).

Aprobación de la licencia de importación:

Para la obtención de la licencia de importación se debe acceder al portal de Ecuapass: <https://portal.aduana.gob.ec>, a través de la solicitud de documentos de control previo otorgado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

Para las solicitudes de licencia de nuevas marcas, se presenta al MIPRO un oficio dirigido al Subsecretario de Comercio y Servicios, en el que se adjunte la certificación de marca debidamente apostillada en el exterior por el Ministerio de Relaciones Exteriores del país correspondiente, para luego realizar la solicitud de licencia de importación a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).

#### **3.1.3.1 Barreras de entrada**

Al existir un mercado creciente y una demanda creciente de los autos Peugeot, Renault y Citroen, no existen mayores barreras para el ingreso del producto en el plano de mercado o marketing, sino más bien las barreras que se identifican son de carácter normativo o reglamentario, estas barreras pueden ser:

- Aranceles elevados
- Trámites prolongados para la obtención de licencias y permisos
- Límite de cupos en importación

#### **3.1.3.2 Regulaciones de la Aduana**

Entre los documentos de acompañamiento de la Declaración Aduanera Única (DAU) que se exigen, según regulaciones del Comercio Exterior (2012), son los siguientes:

1. Original o copia negociable del Documento de Transporte (Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte).
2. Factura comercial
3. Declaración Andina de Valor ( DAV)

4. Póliza de seguros expedida de conformidad con la Ley.
5. Certificado de origen de los países con los que Ecuador mantiene acuerdos Comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria.
6. Documentos de Control Previo (Pueden ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigibles por regulaciones expedidas por el COMEX y/o por el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), en el ámbito de sus competencias (pág. 21).

Los aranceles a la importación en Ecuador son de carácter ad-valorem. “Según la estructura aprobada en la Decisión 370 “Arancel Externo Común” del Acuerdo de Cartagena los niveles arancelarios son 5%, 10%, 15% y 20% (35% para vehículos y 3% para CKD)” (Comercio Exterior, 2012). La Decisión 653 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) actualizó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, derivadas de la cuarta Enmienda; y, el Decreto 592 reformó el Arancel Nacional de Importaciones y estableció nuevos niveles arancelarios del 17%, 25%, 30%, 32%, 45%, 54%, 68%, 86% y diferenciamientos arancelarios del 0%, 5% y 10% para varios productos (Comercio Exterior, 2012).

Actualmente, como regulación temporal, la tarifa del IVA es del 14 %, exceptuando las importaciones de alimentos básicos, medicinas, libros y cierto tipo de maquinaria que no pagan IVA. Existen otros gravámenes adicionales, cuyo detalle es el siguiente:

- FODINFA (Fondo para la infancia): el impuesto es del 0,50 % del valor CIF, exceptuando los productos empleados en la elaboración de fármacos para uso humano y veterinario.
- ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) que grava a las importaciones de cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco; cerveza, bebidas gaseosas, alcohol y productos alcohólicos

distintos a la cerveza, perfumes y aguas de tocador, video juegos, armas de fuego, armas deportivas, municiones, excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública; focos incandescentes, excepto aquellos utilizados como insumos átomos tricares, vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellos destinados al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios, motos acuáticas, tricars, cuadrones, yates y barcos de recreo (Comercio Exterior, 2012).

- ISD (Impuesto a la Salida de Divisas). El impuesto por este concepto es del 2%. Las transferencias realizadas al exterior de hasta \$1000, estarán exentas del impuesto, recayendo el gravamen sobre lo que supere tal valor. En el caso del empleo de tarjeta de crédito o débito no se aplicará esta exención.

### **3.1.3.3 Controles y restricciones a las importaciones**

Francia, como miembro de la UE, no posee restricciones cuantitativas sobre las importaciones procedentes de los Miembros de la Organización Mundial del Comercio y de los países con los que ha concluido acuerdos bilaterales.

El sistema de licencias de importación de la Unión Europea estipula que sólo se requieren licencias en el caso de determinados productos sujetos a restricciones cuantitativas, medidas de salvaguardia o medidas de vigilancia de las importaciones. El sistema de vigilancia de las importaciones se aplica mediante licencias automáticas. En el anexo 4 se muestra el proceso de importación de las aduanas.

Se deben solicitar las respectivas licencias a las autoridades competentes de los Estados miembros que trabajan en cooperación con la Comisión Europea para la importación de productos sujetos a contingentes de importación, con inclusión de contingentes arancelarios.

Las licencias tienen validez en toda la Unión Europea, exceptuando el caso de que un contingente esté limitado a determinados Estados miembros.

Las licencias de importación no están sujetas al pago de derechos, tampoco son transferibles. No se impone ninguna sanción si no se utiliza total o parcialmente la licencia de importación.

#### ***3.1.3.4 Requisitos para importar un automóvil a Ecuador***

Entre los requisitos para importar un automóvil a Ecuador según la Resolución 51 del Comité de Comercio Exterior (2012) se encuentran los siguientes:

- El vehículo debe ser nuevo, no usado. Siempre y cuando su año de modelo corresponda al año en que se realice la importación o al año siguiente de la importación
- Obtener una póliza de seguro de transporte
- Realizar el trámite de nacionalización con un agente de aduana
- Factura
- PackingList
- Documento Embarque (b/l, guía aérea, carta de porte).
- Póliza aduanera de seguro
- Número de VIN de cada vehículo o unidad
- Número de motor de cada vehículo o unidad
- Color de cada vehículo o unidad (apegándose a las normas establecidas por la aduana respecto a la declaración de colores) (Comité de Comercio Exterior, 2012)

#### ***3.1.3.5 Reglamentos técnicos y normas***

Estos reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación se adoptan a nivel de la Unión Europea (UE) y a nivel de sus Estados miembros, es decir, a nivel nacional. En la Unión Europea se han armonizado legislaciones sobre



prescripciones técnicas y procedimientos de evaluación de la conformidad. Según la Comisión, la legislación de armonización garantiza la libre circulación de mercancías y un alto grado de seguridad y protección de la salud, del medio ambiente y de los consumidores dentro del mercado (Comisión Europea: Empresa e Industria, 2013).

En principio, los productos de la UE y los productos importados que no están abarcados por la legislación de armonización de la UE y se han introducido legalmente en el mercado de un Estado miembro pueden comercializarse en otro Estado miembro, aunque no cumplan los reglamentos técnicos del Estado miembro de destino (principio de "reconocimiento mutuo") (Román, 2013).

Entre enero de 2011 y febrero de 2013, la UE notificó a la OMC 154 reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. Las notificaciones abarcan productos tales como aparatos electrodomésticos, equipo eléctrico y electrónico, biocidas, maquinaria, vehículos automóviles y sus partes y piezas, aparatos de medición, productos químicos, productos alimenticios, cosméticos y textiles (PROECUADOR, 2015).

Al nivel de la Unión, los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad se establecen mediante actos legislativos de la UE adoptados por el Parlamento Europeo y el Consejo, o por la Comisión sobre la base de actos de ejecución y actos delegados en virtud de un acto de la UE (Unión Europea, 2016) .

Tras su adopción, la legislación relativa a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad se publica en el Diario Oficial. La Comisión mantiene el sitio Web "ExportHelpdesk", en el que se enumeran las prescripciones aplicables por sectores.

Las soluciones técnicas adoptadas para cumplir los requisitos esenciales con arreglo a los reglamentos basados en el "nuevo enfoque" se establecen, para la mayoría de los productos, en las normas europeas armonizadas, elaboradas por las

organizaciones europeas de normalización a solicitud de la Comisión. El cumplimiento de las "normas europeas armonizadas", elaboradas, según la Comisión, teniendo en cuenta los últimos adelantos técnicos en relación con determinados productos o riesgos, confiere presunción de conformidad con los requisitos esenciales abarcados por esas normas (Unión Europea, 2016).

Entre las organizaciones europeas de normalización figuran en el Comité Europeo de Normalización, el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica y el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones. Las organizaciones europeas de normalización han aceptado el Código de Buena Conducta de la OMC. Además, todos los Estados miembros han notificado la aceptación del Código por una o varias de sus organizaciones nacionales de normalización (Unión Europea, 2016).

### **3.2. Análisis de Resultados**

#### **3.2.1. Análisis de los resultados del objetivo específico 1: Realizar un estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito.**

Al realizar el estudio de mercado se observa que los automóviles franceses poseen características que lo diferencian del resto de los vehículos. Con una demanda o un consumo aparente superior a la oferta que se puede brindar por parte de las empresas importadoras dado las limitaciones o reducción de los cupos de importación impuestos por el COMEX.

Se puede agregar que existen cinco concesionarias en Quito que comercializan autos franceses, principalmente autos Renault, que son los autos más comprados de esta nacionalidad antes de Citroen y Peugeot, las cuales son: Auto Francia, Mavesa, Automóviles y anexos, Audesur u Autodelta. La tendencia del año 2013 al 2014 es al incremento de las ventas de autos Citroen, Peugeot y Renault en el mercado ecuatoriano, por lo que se espera que esta tendencia continúe para los siguientes años.

En cuanto a los precios varían de acuerdo al tipo de auto y al modelo seleccionado, variando desde un poco más de 15000 USD hasta los 75000 USD. Por lo que a manera de resumen puede decirse que existe una demanda demostrada para los autos franceses en la ciudad de Quito.

### **3.2.2. Análisis de los resultados del objetivo específico 2: Identificar los escenarios comerciales para los autos franceses en Quito al 2020.**

En cuanto a las cifras de la Superintendencia de Bancos, presentan que la cantidad de créditos comerciales se redujeron en un 23.52% hasta mayo del 2015, lo cual está acondicionado por la difícil situación económica que vive actualmente el Ecuador debido a la disminución en el precio del petróleo (una de las mayores fuentes de ingreso de nuestra economía), que está por debajo de lo esperado, se han desencadenado una serie de medidas para restaurar el balance económico. La restricción de importaciones antes mencionada, es una de estas. El futuro es incierto, pero las consecuencias que el momento que el mundo automotriz vive en el país son palpables.

Debido a la disminución de los cupos de importación, el mercado automotriz ecuatoriano se ve seriamente afectado, al traer como resultado el incremento de los precios en los vehículos importados, se proyecta un incremento de entre un 12 y un 14 %, pues al tener menor volumen de ventas, existe una menor capacidad de cubrir los gastos con menos unidades.

El escenario comercial para la importación de autos franceses en Quito es complejo, debido a las restricciones que hay en las importaciones de vehículos impuestas por el gobierno de Correa, además hay una tendencia y así lo demuestran los indicadores analizados por parte de los ecuatorianos a la marca Chevrolet y Kia.

**3.2.3. Análisis de los resultados del objetivo específico 3: Determinar los requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa que comercialice autos franceses dentro del distrito metropolitano de Quito.**

Dentro de Ecuador, cualquier persona natural o jurídica que tenga registro único de contribuyentes (RUC) debidamente reconocido por el Servicio de Rentas Internas, puede registrarse como importador en el Banco Central del Ecuador, siempre y cuando, esté de acuerdo en cumplir con los requisitos de reglamento de comercio exterior, y deben haberse registrado como importadores en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Para importar un auto a Ecuador se deberán pagar los siguientes impuestos:

- a. 35 % Aranceles
- b. 14 % Impuesto al valor agregado IVA
- c. Impuesto a consumos especiales
  - Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público (PVP) sea de hasta USD 20 000. Tasa 5%
  - Camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio sea de USD 30 000. Tasa 5%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 20 000 a 30 000. Tasa 10%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 30 000 hasta 40 000. Tasa 15%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 40 000 hasta 50 000. Tasa 20%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 50 000 hasta 60 000. Tasa 25%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 60 000 hasta 70 000. Tasa 30%
  - Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 70 000. Tasa 35%
- d. 0.5 % FODINFA
- e. 5 % Salvaguardia
- f. 0.1 % Tasa de Modernización

**g.** 0.25x1000 CORPEI

**h.** Al contratar un seguro privado se paga impuestos. Se calcula en base al valor del auto.

También es válido resaltar que para el proceso de importación, Ecuador está inmerso en varios acuerdos de libre comercio y de bloques comerciales, los cuales continúan en expansión, debido al interés marcado de varios países en formar parte del intercambio comercial que cada día crece más.

En la tabla 13 se puede apreciar el cuadro comparativo entre los escenarios proyectados.

**Tabla 13: Cuadro comparativo de los Escenarios**

Escenarios	
Escenario comercial limitado: En este escenario se proyecta sigan las limitaciones en los próximos años relacionadas con los cupos de importaciones en los autos.	Escenario comercial limitado por las restringidas facilidades de compra, dada la rigurosidad más notoria en la entrega de créditos y préstamos del lado bancario.
Se prevé un incremento de los Precios de Vehículos entre un 12 y 14 %	Disminución en un 23.52 % de los créditos comerciales.
Incremento de la carga impositiva que se paga por un vehículo, ascendiendo hasta el 89%.	Disminución del precio del petróleo
Disminución de los cupos de importación	Preferencia por la marca Chevrolet y Kia.

## **CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

Luego de haber analizado toda la información recolectada en la presente investigación titulada “Análisis de escenarios comerciales para los distribuidores de autos franceses de la ciudad de Quito. Periodo 2015-2020”, se puede concluir lo siguiente:

- El estudio de mercado de las empresas comercializadoras de autos franceses en Quito, permitió comprobar que el consumo aparente nacional en los últimos 6 años ha sido inferior a las ventas de autos efectuadas, debido a la disminución de los cupos establecidos.
- La proyección de los dos escenarios comerciales permitió concluir que la prórroga y disminución de los cupos de importación en el mercado automotriz traería como resultado el incremento de los precios en los vehículos importados, se proyecta un incremento para los próximos 5 años de entre un 12 y un 14 % ecuatoriano.
- Los escenarios comerciales para la comercialización de autos franceses en Ecuador, apuntan a situaciones de tensiones de liquidez en las empresas importadoras, al no vislumbrarse mejoría económica para el país ni a nivel internacional.
- Entre los principales requerimientos necesarios para el establecimiento de una empresa comercializadora de autos franceses se encuentran, tenencia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) debidamente reconocido por el Servicio de Rentas Internas, la Declaración Aduanera Única (DAU), licencia de importación aprobada antes de embarcar las mercancías para aquellas importaciones superiores a los 4000 dólares y el pago de impuestos.

#### **4.2. Recomendaciones**

- El Gobierno nacional debería considerar replantear las restricciones en los cupos para la importación de vehículos, contribuyendo al desarrollo de las empresas distribuidoras de autos en Ecuador, las que son fuentes generadoras de empleo para muchos ecuatorianos.
- Es importante que se desarrollen proyectos enfocados en el sector automotriz, para de esta manera conocer de mejor manera cómo evolucionará este sector en los próximos periodos y así determinar si la situación en la cual se encuentra y su proyección en el futuro
- Se deben desarrollar nuevos incentivos tributarios, como por ejemplo, reducción de tarifas tributarias en el sector automotriz; para que de esa manera se contribuya al desarrollo económico del país, mejorando la calidad de vida de muchos ciudadanos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AEADE. (2014). *Anuario 2014*. Quito.

AEADE. (2015). *Anuario 2015*. Quito: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.

Autopasión. (2006). <http://www.autopasion18.com>. Obtenido de <http://www.autopasion18.com>: <http://www.autopasion18.com/HISTORIA-PEUGEOT.htm>

Cadena, E. (2015). *El comercio*. Obtenido de [http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/xml\\_noticia/4169880](http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/xml_noticia/4169880)

Comité de Comercio Exterior. (2014). *Resolución 049*. Quito.

CreceNegocios. (2015). <http://www.crecenegocios.com/>. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/>: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-negocio-y-de-empresa/>

Definición ABC. (30 de 7 de 2015). *Definiciones ABC*. Recuperado el 7 de 30 de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2014). *Análisis del sector automotriz*. Quito: instituto de promoción de exportaciones e inversiones .

EEAS. (17 de 7 de 2014). *About the European External Action Service*. Recuperado el 30 de 7 de 2015, de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/documents/press\\_corner/2014/20140722\\_acuerdo\\_comercial\\_es.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/documents/press_corner/2014/20140722_acuerdo_comercial_es.pdf)

El telégrafo. (23 de mayo de 2012). Ecuador tiene la primera ensambladora de motos . *El telégrafo*.



El Telégrafo. (18 de 11 de 2014). La producción lechera en Ecuador genera \$ 1.600 millones en ventas anuales. pág. 7.

El telégrafo. (11 de Enero de 2015). El precio de los vehículos subiría entre un 5 % y un 15 %. *El Telégrafo*.

*Foros Ecuador*. (15 de 7 de 2015). Obtenido de <http://www.forosecuador.ec/forum/aficiones/autos-y-motos/2161-importar-un-veh%C3%ADculo-a-ecuador>

Grupo Mavesa. (2015). <http://www.renault.com.ec/>. Obtenido de <http://www.renault.com.ec/>.

Hidalgo, A. B. (2014). *Análisis de mercado para la importación de equipo de laboratorio de Ingeniero Civil para medir la resistencia del concreto desde Italia al Ecuador*. Quito: Universidad de las Américas .

INCEA. (30 de 7 de 2015). *Instituto Nacional de Comercio y Aduanas de México*. Recuperado el 30 de 7 de 2015, de Instituto Nacional de Comercio y Aduanas de México: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/79-comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>

INEC. (2012). *Análisis sectorial: Guayas y Pichincha lideran el mercado del sector automotriz en Ecuador*.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR. (2015). *Ficha comercial de la República Francesa*. Quito.

Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones Proecuador. (2011). *Análisis sectorial Automotriz y Autopartes 2011*. Quito: Unidad de Inteligencia Comercial.

- Instituto nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo Nacional Económico*. Quito.
- Koontz, H., & Weihrich, H. (1994). *Administración una Perspectiva Global*. México: Mc Graw Hill.
- Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Leslie, E. P. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas*. México: Cengage Learning Editores S.A. de CV.
- Ministerio de Comercio, I. y. (2 de 4 de 2015). *Manual para la elaboración de planes de negocios*. Obtenido de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)
- ONUDI, O. d. (1994). *Manual para la Preparación de Estudios de Viabilidad Industrial*. Viena: ONUDI.
- Organización mundial de Productores de Automotores. (2011). <http://oica.net/>. Obtenido de <http://oica.net/>: <http://oica.net/category/>
- Peugeot*. (22 de 5 de 2016). Obtenido de <http://www.peugeot.com.au/about-peugeot/>
- Porter, M. (2002). *ventaja competitiva*.
- PROECUADOR. (11 de 7 de 2011). *INSTITUTO ECUATORIANO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES*. Obtenido de INSTITUTO ECUATORIANO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES: <http://www.proecuador.gob.ec/>
- PROECUADOR. (2015). Recuperado el 29 de 6 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

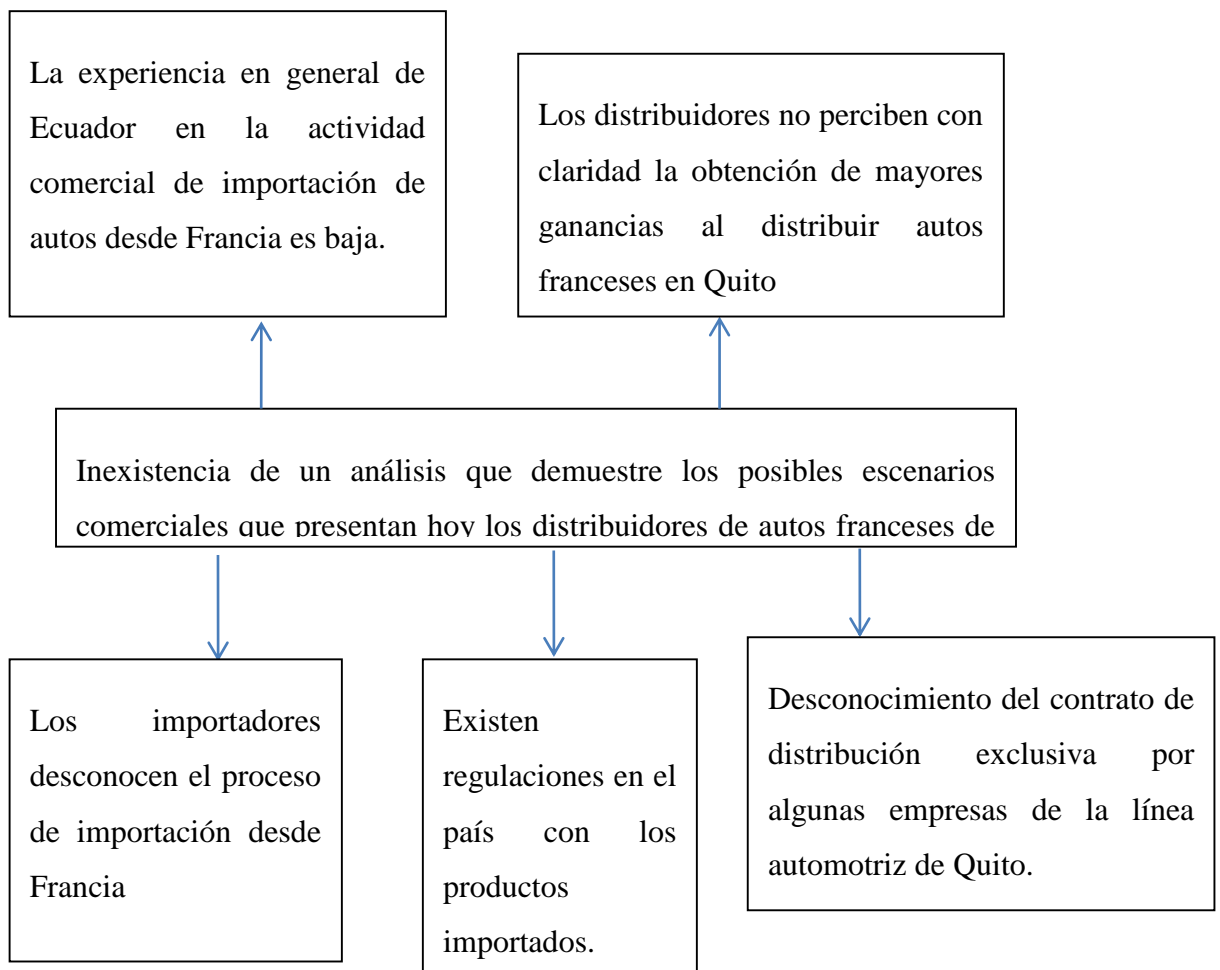
Samuelson, P., & Nordaus, W. (2010). *Economía Octava Edición*. (M. G. Hill, Ed.) México: McGraw- Hill. Recuperado el 9 de Julio de 2015, de Librería Universitaria.

SENAE. (2012). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de Aduana del Ecuador: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

Zaping. (3 de 10 de 2011). <http://www.izaping.com/>. Obtenido de <http://www.izaping.com/>: <http://www.izaping.com/15823/historia-y-significado-de-marcas-de-coches-y-sus-logos.html>

## ANEXOS

### Anexo 1: Diagnóstico del problema de la investigación



## Anexo 2: Impuestos a vehículos importados

### Los impuestos que pagan los carros importados

Carga impositiva	Ecuador	Colombia	Perú	Chile
Arancel a la importación	40%	35%	7%	6%
IVA	12%	25%	18%	19%
ICE	35%	-	-	-
ISD*	2%	-	-	-
<b>Total</b>	<b>89%</b>	<b>60%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>

\*Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Especiales, Impuesto a la Salida de Divisas.

Fuente: AEA

EL UNIVERSO

<b>ICE</b>	<b>35%</b>
Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público (PVP) sea de hasta USD 20 000	<b>5%</b>
Camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio sea de USD 30 000.	<b>5%</b>
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 20 000 a 30 000. Tasa 10%	<b>10%</b>
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 30 000 hasta 40 000.	<b>15%</b>
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 40 000 hasta 50 000.	<b>20%</b>
Vehículos motorizados cuyo PVP sea superior a los USD 50 000 hasta 60 000.	<b>25%</b>

### **Anexo 3. Formularios para la importación**

El formulario A:

Se usa cuando se trae un solo producto o se manejar un solo ítem, lo que es conocido como una sola partida arancelaria.

El formulario B:

Sirve para manejar varios ítems adicionales, este formulario B tiene cuatro espacios, y lo más importante es conocer que se puede utilizar tantos formularios A como partidas requiera y si se utiliza los formularios B también se debe utilizar siempre un A.

## Anexo 4. Proceso de despacho de aduanas



Fuente: google

### Anexo 5. Empresas afiliadas al Sector automotriz en Ecuador

<p>1. M ECUADOR C.A.</p> <p>Productos para la línea automotriz</p> <p>Dirección: Km. 1,5 Vía Duran Tambo (Durán)- Guayaquil</p> <p>Teléfono: 04 5005585</p> <p><a href="http://www.3m.com">www.3m.com</a></p>	<p>2. ALVAREZ BARBA S.A.</p> <p>Comercialización y taller postventa de autos y motocicletas BMW y PORSCHE</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N51-97 y Algarrobos- Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2410760 / 02 2410761</p> <p><a href="http://www.bmw.com.ec">www.bmw.com.ec</a></p>
<p>3. AMBANDINE S.A.</p> <p>Comercialización, repuestos y servicios vehículos Mazda</p> <p>Dirección: Av. Atahualpa y Víctor Hugo s/n (Diagonal al mall de Los Andes) - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2848943</p> <p><a href="http://www.ambandine.com">www.ambandine.com</a></p>	<p>4. AMERAFIN S.A. / BPAC</p> <p>Compra de cartera automotriz</p> <p>Dirección: Amazonas N39-61 y Pereira Edif. Centro Financiero Of. 312 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2987900</p>



<p>5. AMERICANTRUCK S.C.C.</p> <p>Repuestos para el Tractocamión americano</p> <p>Dirección: Ulloa N24-143 y Av. Colón - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2908540 / 02 2224291</p> <p><a href="http://www.americantruckecuador.com">www.americantruckecuador.com</a></p>	<p>6. ANTONIO PINO YCAZA &amp; CIA.</p> <p>Llantas, baterías, rencauche, línea industrial (Montacargas, elevadores, alineadoras, balanceadoras)</p> <p>Dirección: Av. Juan Tanca Marengo 107 y Justino Cornejo - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04-2284500 / 04-2284213</p> <p><a href="http://www.apy.com.ec">www.apy.com.ec</a></p>
<p>7. AUDIO AUTO S.A. (TRACKLINK)</p> <p>Sistemas Satelitales de Seguridad y Control Vehicular.</p> <p>Dirección: Gaspar de Villarroel E9-39 y Shyris - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2976200</p> <p><a href="http://www.tracklink.ec">www.tracklink.ec</a></p>	<p>8. AUTEK S.A.</p> <p>Camiones, chasis de buses y repuestos marca Kenworth, DAF, Volkswagen y Land Rover. Mantenimiento y servicio de taller</p> <p>Dirección: Panamericana Norte Km. 6 y Juan Barrezueta - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2807830 / 02 2485313</p> <p><a href="http://www.autec.ec">www.autec.ec</a></p>

<p>9. AUTODELTA CIA. LTDA.</p> <p>Vehículos, repuestos y taller de servicio</p> <p>Nissan - Renault</p> <p>Dirección: Av. 10 de agosto N44-197 y</p> <p>El Inca - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2241774 / 02 2249487</p> <p><a href="http://www.autodelta.com.ec">www.autodelta.com.ec</a></p>	<p>10. AUTOLANDIA S.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. Mariana de Jesús OE3-283</p> <p>y América - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3202040 / 02 2244499</p>
<p>11. AUTOLÍDER ECUADOR S.A.</p> <p>Importación, distribución de toda la gama de productos Mercedes-Benz así como la provisión de servicios y repuestos originales</p> <p>Dirección: Av. González Suárez y Av. La Coruña, esquina - Quito</p> <p>Teléfono: 02 3930780</p> <p><a href="http://www.mercedes-benz.com.ec">www.mercedes-benz.com.ec</a></p>	<p>12. AUTOMEKANO CIA. LTDA.</p> <p>Vehículos, repuestos y talleres marca UD TRUCKS, JCB, LEEBOY</p> <p>Dirección: Av. Indoamérica Km. 1 – Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2520000</p> <p><a href="http://www.automekano-ec.com">www.automekano-ec.com</a></p>
<p>13. AUTOMOTORES ANDINA S.A.</p>	<p>14. AUTOMOTORES CARLOS</p>

<p>Comercialización de vehículos y repuestos Mazda y Hyundai</p> <p>Dirección: Av. Naciones Unidas N37-83 y América – Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2240708 /02 2241222</p> <p><a href="http://www.automotoresandina.com">www.automotoresandina.com</a></p>	<p>LARREA T. CIA. LTDA.</p> <p>Sub concesionario de vehículos nuevos Toyota. Y venta de vehículos usados</p> <p>Dirección: Av. Las Américas 25-27 y Junín - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2520819 / 03 2520908</p> <p><a href="http://www.automotorescarloslarrea.com">www.automotorescarloslarrea.com</a></p>
<p>15. AUTOMOTORES</p> <p>CONTINENTAL S.A .</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N45-266 y las Retamas (sector El Labrador) - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2416030 / 02 2416064</p> <p><a href="http://www.autoconsa.com">www.autoconsa.com</a></p>	<p>16. AUTOMOTORES DE FRANCIA</p> <p>AUTOFRANCIA C.A.</p> <p>Importación y comercialización de vehículos y repuestos Peugeot</p> <p>Dirección: Av. Eloy Alfaro, entre Granados y Gaspar de Villarroel</p> <p>Teléfonos: 02 2245-554 / 02 2246890</p> <p><a href="http://www.peugeot.com.ec">www.peugeot.com.ec</a></p>
<p>17. AUTOMOTORES</p> <p>DE LA SIERRA S.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p>	<p>18. AUTOMOTORES DEL VALLE – VALLEMOTORS S.A.</p> <p>Vehículos, repuestos y servicio Nissan</p>

<p>Dirección: Av. Atahualpa Km. 2 y Rio Guayllabamba - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2840090 / 03 2999800</p> <p><a href="http://www.chevrolet.com">www.chevrolet.com</a></p>	<p>y Renault</p> <p>Dirección: Av. Interoceánica E5-11 y Pasaje La Praga - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2894332/ 02 6010570</p>
<p>19. AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.</p> <p>Venta de Vehículos, repuestos y talleres</p> <p>Nissan y Renault</p> <p>Dirección: Av. Orellana E2-30 y 10 de Agosto - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3972800</p> <p><a href="http://www.nissan.com.ec">www.nissan.com.ec</a></p> <p><a href="http://www.renaultec.com">www.renaultec.com</a></p>	<p>20. AUTOMOTORES</p> <p>ZHONG XING CIA. LTDA.</p> <p>Distribuidor de Camiones y Buses</p> <p>Shacman, Youngman</p> <p>Dirección: Km 4.5 vía Daule, calle Primera, sector Mapasingue Oeste - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2004110 / 04 2464945</p>
<p>21. AUTOS ALC S.A.</p> <p>Taller de servicios multimarca de enderezada y pintura automotriz</p> <p>Dirección: Capitán Ramón Borja OE2- 229 y Galo Plaza Lasso</p> <p>Teléfonos: 02 2410788 / 02 2410787</p>	<p>22. AUTOSCOREA S.A.</p> <p>Comercialización de vehículos, repuestos y accesorios Kia</p> <p>Dirección: Av. Atahualpa y Víctor Hugo - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2844845 / 03 2413838</p>

<a href="http://www.autosalc.com">www.autosalc.com</a>	
<p>23. AVIAUTO REPRESENTACIONES INTERNACIONALES CIA. LTDA.</p> <p>Importación y distribución de equipos y herramientas automotrices</p> <p>Dirección: Panamericana Norte N67-103 y de los Ciruelos - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3465300</p> <p><a href="http://www.aviauto.net">www.aviauto.net</a></p>	<p>24. BANCO BOLIVARIANO C.A.</p> <p>Servicios Bancarios</p> <p>Dirección: Naciones Unidas E6-99 entre Shyris y Japón - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2455000 / 02 2249721</p> <p><a href="http://www.bancobolivariano.com">www.bancobolivariano.com</a></p>
<p>25. BANCO DE GUAYAQUIL S.A.</p> <p>Servicios Bancarios</p> <p>Dirección: Pichincha y P. Icaza - Guayaquil</p> <p>Teléfono: 04 3730100 / 04 2566800</p> <p>Ext. 3225</p> <p><a href="http://www.bancoguayaquil.com">www.bancoguayaquil.com</a></p>	<p>26. BANCO DEL PICHINCHA C.A.</p> <p>Servicios Bancarios</p> <p>Dirección: Av. Amazonas N45-60 y Pereira - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2980980</p> <p><a href="http://www.pichincha.com">www.pichincha.com</a></p>
<p>27. BANCO PROMERICA</p>	<p>28. BRIDGESTONE</p>

<p>Intermediación financiera</p> <p>Dirección: Av. Amazonas y Colon esquina - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2504030 / 02 2560580</p> <p><a href="http://www.bancopromerica.ec">www.bancopromerica.ec</a></p>	<p>DE COLOMBIA S.A.</p> <p>Llantas y Tubos</p> <p>Dirección: Av. La Florida 843 y Machala.-</p> <p>Quito</p> <p>Teléfono: 02 2423873 / 09-99141634</p> <p><a href="http://www.bridgestone.com">www.bridgestone.com</a></p>
<p>29. CAMIONES Y BUSES S.A.</p> <p>Importación y comercialización de camiones y buses SCANIA</p> <p>Dirección: Av. Maldonado Km. 13 y Calle S55A, Guamaní - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 6046525 / 02 6046526</p> <p><a href="http://www.scaneq.com.ec">www.scaneq.com.ec</a></p>	<p>30. CARRO SEGURO CARSEG S.A.</p> <p>Soluciones tecnológicas en rastreo, recuperación y monitoreo de vehículos y carga.</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto 5023 Y Los Cedros – Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2805180 / 02 2805170</p> <p><a href="http://www.hunter.com.ec">www.hunter.com.ec</a></p>
<p>31. CASA BACA S.A.</p> <p>Vehículos, repuestos y servicios Toyota</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N21-281 y</p>	<p>32. CENTRAL MOTORS S.A.</p> <p>Importadora, comercializadora, venta de repuestos y talleres marca TATA y</p>

<p>Carrión - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2223871 / 02 2223562</p> <p><a href="http://www.casabaca.com">www.casabaca.com</a></p>	<p>DAEWOO TRUCKS</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N58-68 y Nicolás Urquiola - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2405503/ 2402287</p>
<p>33. CEPESA S.A.</p> <p>Importación y Comercialización de llantas y lubricantes automotrices.</p> <p>Vehículos, repuestos y servicios Volkswagen</p> <p>Dirección: Av. 6 de Diciembre 2448 y Foch - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2562262 / 02 2508555</p> <p><a href="http://www.cepasa.com.ec">www.cepasa.com.ec</a></p>	<p>34. CINASCAR DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Venta al por mayor y menor de vehículos nuevos</p> <p>Dirección: Av. Eloy Alfaro N 40-153 Y JoseQueri - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2278080 / 84 / 87</p> <p><a href="http://www.cinascar.com.ec">www.cinascar.com.ec</a></p>
<p>35. COLUMBEC DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Equipamiento para plantas y talleres automotrices.</p> <p>Dirección: Av. El Inca 2764 y 10 de Agosto - Quito</p>	<p>36. COMANDATO S.A.</p> <p>Importación y comercialización de motocicletas Suzuki</p> <p>Dirección: Av. Carlos Luis Plaza Dañin y Av. Elías Muñoz Vicuña - Guayaquil</p>

<p>Teléfonos: 02 2442917 / 02 2447105</p> <p><a href="http://www.columbec.com">www.columbec.com</a></p>	<p>Teléfonos: 04 2296300</p> <p><a href="http://www.comandato.com">www.comandato.com</a></p>
<p>37. COMERCIAL CARLOS ROLDAN CIA. LTDA.</p> <p>Importación y comercialización de vehículos marca JAC</p> <p>Dirección: Avda. España 8-99 y Sevilla - Cuenca</p> <p>Teléfonos: 07 2807317 / 07 2860953</p> <p><a href="http://www.carlosroldan.com.ec">www.carlosroldan.com.ec</a></p>	<p>38. COMERCIAL CISNEROS IMPORTADORA KUMHO CIA. LTDA.</p> <p>Llantas varias marcas</p> <p>Dirección: Av. Bolivariana entre Sta. Cruz y Línea Ferrea - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2414534 / 03 2851284</p>
<p>39. COMERCIAL HIDROBO CIA. LTDA. HIDROCOM</p> <p>Comercialización de Vehículos, repuestos, servicio de talleres, varias marcas.</p> <p>Dirección: Av. Mariano Acosta 20-120 y</p>	<p>40. COMERCIAL TURBOAUTO CIA. LTDA.</p> <p>Repuestos y servicios, sistemas de inyección y turbos, mantenimiento, mecánica en general.</p> <p>Dirección: Eloy Alfaro 77 y De Los</p>



<p>Lucio Tarquino Páez.- Ibarra</p> <p>Teléfonos: 06 2631333 /633</p> <p><a href="http://www.comhidrobo.com">www.comhidrobo.com</a></p>	<p>Eucaliptos - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2474921 / 02 2806628</p>
<p>41. COMERCIALIZADORA REINA VICTORIA S.A. COMREIVIC</p> <p>Vehículos, repuestos y talleres marca IVECO</p> <p>Dirección: Av. De los Granados E14-947 y Azucenas - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3341873 / 1800 222 777</p> <p><a href="http://www.comreivic.com">www.comreivic.com</a></p>	<p>42. CONAUTO C.A.</p> <p>Comercializadora de anexos para el sector automotriz</p> <p>Dirección: Av. Juan Tanca Marengo Km 1,8 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2599930 / 04 2599900</p> <p><a href="http://www.conauto.com.ec">www.conauto.com.ec</a></p>
<p>43. CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A – ERCO</p> <p>Producción y comercialización de neumáticos</p> <p>Dirección: Av. de los Granados E11-67 y las Hiedras, Edificio Mazmotors, 3er piso - Quito</p>	<p>44. COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOPROGRESO</p> <p>Financiamiento Vehicular</p> <p>Dirección: Av. Manuel Córdova Galarza 9380 y Bogotá - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 4000900</p> <p><a href="http://www.cooprogreso.fin.ec">www.cooprogreso.fin.ec</a></p>

<p>Teléfonos: 02 6042290 / 02 6042291</p> <p><a href="http://www.ercocom.ec">www.ercocom.ec</a></p>	
<p>45. CORPORACION AUTOMOTRIZ S.A.</p> <p>Camiones y Buses MITSUBISHI FUSO</p> <p>Dirección: Av. Carlos Julio Arosemena Km 4.5 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 200 3565 / 04 2004318</p> <p><a href="http://www.corasa.com.ec">www.corasa.com.ec</a></p>	<p>46. CORPORACION MARESA</p> <p>(Manufacturas, Armaduras y Repuestos Ecuatorianos S.A.)</p> <p>Vehículos Mazda, Fiat y Chrysler</p> <p>Dirección: Av. De los Granados E11 – 67 y Las Hiedras, Edificio Corporación</p> <p>MARESA - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2998100 / 02 3999500</p> <p><a href="http://www.corpmaresa.com.ec">www.corpmaresa.com.ec</a></p>
<p>47. CREDIMETRICA S.A.</p> <p>Servicios de Asesoría en originación y administración de cartera</p> <p>Dirección: El Universo y Av. De Los Shyris - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 4007900</p> <p><a href="http://www.credimetrica.com">www.credimetrica.com</a></p>	<p>48. INDUSTRIA DACAR CIA. LTDA</p> <p>Baterías</p> <p>Dirección: Km. 15,5 Vía Daule Calles Cobre y Rosavin - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 5012095 / 04 5012096</p> <p><a href="http://www.bateriasdacar.com">www.bateriasdacar.com</a></p>

<p>49. DINERS CLUB DEL ECUADOR</p> <p>Financiamiento Vehicular</p> <p>Dirección: Av. Amazonas 4560 y Pereira - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2981300</p> <p><a href="http://www.dinersclub.com.ec">www.dinersclub.com.ec</a></p>	<p>50. DISTRIBUIDORA LLANMAXXI DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Venta al por mayor y menor de Llantas y accesorios para vehículos y motos</p> <p>Dirección: Octavio Chacon L-D y Camino aPatamarca - Sector Parque Industrial</p> <p>Teléfonos: 07 2871601 / 07 2863726</p> <p><a href="http://www.maxxisecuador.com">www.maxxisecuador.com</a></p>
<p>51. DISTRIBUIDORA NACIONAL DE AUTOMOTORES - DINA S.A.</p> <p>Buses y camiones, repuestos y taller Volkswagen</p> <p>Dirección: Av.10 de agosto N36-226 y Naciones Unidas - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2923725 / 02 2923717</p>	<p>52. DURALLANTA S.A.</p> <p>Reencauche de neumáticos usados, importación y venta de neumáticos nuevos</p> <p>Dirección: Av. Panamericana Sur Km.11 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2691018 / 02 2691180</p> <p><a href="http://www.durallanta.com">www.durallanta.com</a></p>

<p>53. ECUA - AUTO S.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Río Coca E8-73 y París - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2262888 / 02 2262886</p> <p><a href="http://www.ecuaauto.com">www.ecuaauto.com</a></p>	<p>54. ECUA - WAGEN S.A.</p> <p>Venta vehículos, repuestos y talleres</p> <p>Audi y seminuevos</p> <p>Dirección: Av. Los Granados E12-20 y Colimes - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2447410 / 02 2264380</p> <p><a href="http://www.ecua-wagen.com">www.ecua-wagen.com</a></p>
<p>55. EUROPINTAR DEL ECUADOR CIA. LTDA.</p> <p>Talleres de servicio multimarca de enderezada y pintura</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N44-339 y Av. Amazonas (Sector El Labrador) - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2270442 / 02 2270441</p> <p><a href="http://www.europintar.com.ec">www.europintar.com.ec</a></p>	<p>56. EUROVEHICULOS S.A.</p> <p>Distribuidor de Skoda Auto, taller de servicio</p> <p>Dirección: Av. Carlos Julio Arosemena, KM. 2.5 vía a Daule - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 6005220</p> <p><a href="http://www.skoda.ec">www.skoda.ec</a></p>

<p>57. EXTERNAL S.A.</p> <p>Servicios logísticos automotrices</p> <p>Dirección: Av. Manuel Córdova Galarza</p> <p>Km.12.5 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3944300 / 02 3944301</p> <p><a href="http://www.external.com.ec">www.external.com.ec</a></p>	<p>58. FABRICA DE BATERIAS – FABRIBAT CIA. LTDA.</p> <p>Fabricación y comercialización de baterías automotrices</p> <p>Dirección: Av. Mariscal Sucre y Fray Marcos Joffre (diagonal a colegio Intisana) - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2264025 / 02 2434924</p> <p><a href="http://www.bateriasecuador.com">www.bateriasecuador.com</a></p>
<p>59. FATOSLA C.A</p> <p>Importación y comercialización de maquinaria de construcción, Camiones, repuestos y taller Renault Trucks.</p> <p>Dirección: Av. Diego de Vásquez Oe1-27y Antonio Castillo – Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2474117</p> <p><a href="http://www.fatosla.com">www.fatosla.com</a></p>	<p>60. FRENOSEGURO CIA. LTDA.</p> <p>Venta de repuestos, accesorios, herramientas, lubricantes y equipos</p> <p>Dirección: Cdla. Santa Adriana, Av Juan Tanca Marengo km 5.5 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 5004500</p> <p><a href="http://www.frenoseguro.com">www.frenoseguro.com</a></p>

<p>61. GARNER ESPINOSA C.A.</p> <p>Automotriz pesado, servicio mecánico en diesel, agrícola e industrial y Venta de Buses y Camiones Nuevos.</p> <p>Dirección: Av. Eloy Alfaro N73-22 y Calle</p> <p>40 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2808408 / 02 2477522</p> <p><a href="http://www.garner.com.ec">www.garner.com.ec</a></p>	<p>62. GERMAN MOTORS S. A.</p> <p>Importación y comercialización de vehículos y repuestos marca AUDI</p> <p>Dirección: Av. De los Granados E12-20 y</p> <p>Colimes - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2264259 / 2264380</p> <p>Ext. 104</p> <p><a href="http://www.audi.com.ec">www.audi.com.ec</a></p>
<p>63. GOODYEAR INTERNATIONAL CORPORATION</p> <p>Distribuidor de Llantas</p> <p>Dirección: Shyris y Suecia. Esq. Edificio Renazo Plaza Ofic. 105 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 6046500 / 02 6046501</p> <p><a href="http://www.goodyear.com">www.goodyear.com</a></p>	<p>64. HI PERFORMANCE CIA. LTDA.</p> <p>Llantas Federal, Dunlop, aros de magnesio y accesorios automotrices</p> <p>Dirección: Av. de la Prensa 616 y Papallacta - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2465193 / 2825067</p>
<p>65. HIVIMAR S.A.</p>	<p>66. IMBAUTO S.A.</p>

<p>Comercialización de Repuestos</p> <p>Automotrices e Industriales</p> <p>Dirección: Av. Juan Tanca Marengo Km. 2.5 y Agustín Freire - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2681100</p> <p><a href="http://www.hivimar.com">www.hivimar.com</a></p>	<p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. Mariano Acosta 22-08 y Víctor Gómez Jurado– Ibarra</p> <p>Teléfonos: 06 2608100</p> <p><a href="http://www.imbauto.com.ec">www.imbauto.com.ec</a></p>
<p>67. IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.</p> <p>Repuestos, partes y piezas de vehículos</p> <p>Dirección: Panamericana Norte km 7 1/2 vía a Samanga - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2997600</p> <p><a href="http://www.iav.com.ec">www.iav.com.ec</a></p>	<p>68. IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.</p> <p>Venta y financiación de vehículos</p> <p>Toyota, Llantas Maxxis, Motos Sukida yKeeway</p> <p>Dirección: Whymper N27-101 y Orellana - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2224888 / 02 2223007</p> <p><a href="http://www.toyota.com.ec">www.toyota.com.ec</a></p>
<p>69. INDUMOT S.A.</p> <p>Motocicletas, Repuestos y Accesorios</p> <p>HONDA llantas y Tubos MERZELER</p>	<p>70. INDUSUR INDUSTRIAL DEL SUR S.A.</p> <p>Importación Camiones KENWORTH,</p>

<p>Dirección: Calle Primera Transversal y Octavio Chacón - Cuenca</p> <p>Teléfonos: 07-2806503 / 07-2806503</p> <p><a href="http://www.honda.com.ec/indumot">www.honda.com.ec/indumot</a></p>	<p>Repuestos, Lubricantes, Servicio técnico</p> <p>Dirección: Av. Carlos Julio Arosemena Km 4.5 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 3702300</p> <p><a href="http://www.indusur.com">www.indusur.com</a></p>
<p>71. LAMINAS PROTEMAX S.A.</p> <p>Seguridad y confort automotriz</p> <p>Dirección: Av. 6 de Diciembre N34-74 y Checoslovaquia - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2247475 / 7</p> <p><a href="http://www.protemax.ec">www.protemax.ec</a></p>	<p>72. LATINOAMERICANA DE VEHÍCULOS C.A. "LAVCA"</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto 5505 y Villalengua - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3947720</p> <p><a href="http://www.lavca.com.ec">www.lavca.com.ec</a></p>
<p>73. LLANTAS Y SERVICIOS DE LA SIERRA (LLANTASIERRA) S.A</p> <p>Importadora de neumáticos varias marcas</p> <p>Dirección: Av. Bolivariana s/n frente al</p>	<p>74. MANSUERA S.A.</p> <p>Venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos</p> <p>Dirección: Bellavista Oe 2-73 y Panamericana Norte- Quito</p>



<p>Estadio Alterno - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2420412 / 03 2420422</p> <p><a href="http://www.llantasierra.com">www.llantasierra.com</a></p>	<p>Teléfonos: 02 3465340</p> <p><a href="http://www.mansuera.com">www.mansuera.com</a></p>
<p>75. MAQUINARIAS Y VEHÍCULOS</p> <p>S.A. “MAVESA”</p> <p>Camiones Hino y Vehículos Citroën</p> <p>Dirección: Av. Juan Tanca Marengo Km. 3.5 – Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 3711111</p> <p><a href="http://www.grupomavesa.com.ec">www.grupomavesa.com.ec</a></p>	<p>76. MAQUINAS Y CAMIONES</p> <p>S.A. MACASA</p> <p>Importación y Comercialización de camionesMack y Volvo</p> <p>Dirección: Av. Juan Tanca Marengo Km. 4.5 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 5000297 / 04 2237000</p> <p><a href="http://www.macasa.com.ec">www.macasa.com.ec</a></p>
<p>77. MAXDRIVE S.A.</p> <p>Vehículos, repuestos y talleres</p> <p>Freightliner y Western Star, Motores Detroit Diesel</p> <p>Dirección: Av. Galo Plaza Lasso E1-125 y Los Aceitunos - Quito</p>	<p>78. MECANOSOLVERS S.A.</p> <p>Venta de vehículos, taller, repuestos marcasLifan, Geely, Golden Dragon, Changhe, Jinbei, Lada</p> <p>Dirección: Av. Pedro Vicente Maldonado S24-4 y Quimiag - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3061822 / 02 3061558</p>

<p>Teléfonos: 02 2472769 / 02 5101092</p> <p><a href="http://www.maxdrive.com.ec">www.maxdrive.com.ec</a></p>	<p><a href="http://www.mecanosolvers.com">www.mecanosolvers.com</a></p>
<p>79. METROCAR S.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N31-162 y Mariana de Jesús - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2985555 / 02 2985540</p> <p><a href="http://www.metrocar-ecuador.com">www.metrocar-ecuador.com</a></p>	<p>80. MICHELIN DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Importación y distribución de neumáticos, bandas de rodamiento y productos afines.</p> <p>Dirección: Av. Amazonas N21-252 y Carrión. Edificio Londres, piso 4 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2221947 / 02 2561866</p> <p><a href="http://www.michelin.com">www.michelin.com</a></p>
<p>81. MIRAL S.A.</p> <p>Fabricación y Comercialización de Carrocerías para Buses Interprovinciales, Urbanos, Escolares, Turismo, Especiales.</p> <p>Dirección: Panamericana Norte Km 7.5 El Pisque - Ambato</p> <p>Teléfonos: 03 2436222 / 03 2436277</p>	<p>82. MITSUBISHI CORPORATION</p> <p>Negocios sector automotriz.</p> <p>Representación marca Mitsubishi</p> <p>Dirección: Av. 12 de Octubre N24-528 y Luis Cordero - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2557880</p> <p><a href="http://www.mitsubishicorp.com">www.mitsubishicorp.com</a></p>

<p><a href="http://www.miral-autobuses.com">www.miral-autobuses.com</a></p>	
<p>83. MOTRANSA C.L.A.</p> <p>Vehículos, Repuestos y Talleres de las marcas Mitsubishi Motors, FUSO, International.</p> <p>Dirección: Juan de Azcaray E3-33 y Av. 10 de agosto Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2940850 / 02 2940800</p> <p><a href="http://www.motransa.com">www.motransa.com</a></p>	<p>84. ORGU COSTA S.A.</p> <p>Importación y venta de vehículos, repuestos y accesorios Ford</p> <p>Dirección: Av. Carlos Julio Arosemena Km 2.5 - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2207078 / 04 2207087</p> <p><a href="http://www.orgu.com.ec">www.orgu.com.ec</a></p>
<p>85. ORIGINARSA S.A.</p> <p>Financiamiento de vehículos y administración de cartera automotriz</p> <p>Dirección: Av. De los Shyris N32-40 y 6 de diciembre, edificio Aveiro Piso 10- Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3943900</p>	<p>86. PIRELLI PNEUS LTDA.</p> <p>Comercialización de neumáticos</p> <p>Dirección: Tomás Bermur 39-09 y Coremo, Edificio Milano piso 1 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2256725</p>

<a href="http://www.originarsa.com">www.originarsa.com</a>	
<p>87. PINTURAS CÓNDROR S.A.</p> <p>Fabricación y comercialización de pinturas y afines</p> <p>Dirección: Cusubamba OE1-365 y Manglar Alto (Sector Guajaló) - Quito</p> <p>Teléfono: 1800266367 / 02 3985600</p> <p><a href="http://www.pinturascondor.com">www.pinturascondor.com</a></p>	<p>88. PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO S.A.</p> <p>PLANAUTOMOTOR</p> <p>Servicio de Gestión de Compra programada de Vehículos</p> <p>Dirección: Av. Galo Plaza Lasso N47-67 y Pasaje Sanchez Melo - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2416070 / 02 2416281</p> <p><a href="http://www.chevyplan.com.ec">www.chevyplan.com.ec</a></p>
<p>89. PONCE YEPES CIA. DE COMERCIO S.A.</p> <p>Venta de tractores, lubricantes y neumáticos.</p> <p>Dirección: Av. Galo Plaza N52-51 y Capitán Ramón Borja - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2400222 / 02 2416080</p> <p><a href="http://www.ponceyepes.com">www.ponceyepes.com</a></p>	<p>90. PORTCOLL S.A.</p> <p>Compra y venta de cartera automotriz</p> <p>Dirección: Noruega 210 y Suiza, Edificio Coopseguros - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2922941</p>

<p>91. PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Comercialización de combustible y lubricantes</p> <p>Dirección: Av. De Las Américas, Centro de Convenciones de Guayaquil - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2590230</p> <p><a href="http://www.primax.com.ec">www.primax.com.ec</a></p>	<p>92. PROAUTO C.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. Eloy Alfaro N43-02 y Granados esquina - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2262110 / 02 2262111</p> <p><a href="http://www.proauto.com.ec">www.proauto.com.ec</a></p>
<p>93. PRODUCTOS METALURGICOS S.A. PROMESA</p> <p>Distribución al por mayor de Repuestos Automotrices y lubricantes</p> <p>Dirección: Km. 5.5 vía a Daule - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 6001000 / 04 2254078</p> <p><a href="http://www.promesa.com.ec">www.promesa.com.ec</a></p>	<p>94. PRODURENTING S.A</p> <p>Alquiler de vehículos a largo plazo</p> <p>Dirección: Av. 12 de Octubre N24 - 774 y Av. Coruña. Edif. Urban Plaza. Piso 6 Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3230251 / 02 3230199</p>

<p>95. PROVEEDORA AUTOMOTRIZ</p> <p>S.A.C.I.</p> <p>Rectificación de motores, repuestos de motor, lubricantes, etc.</p> <p>Dirección: Av. 6 de Diciembre N59-335 y Santa Lucía - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2485189 / 02 2475672</p> <p><a href="http://www.proveedora-automotriz.com">www.proveedora-automotriz.com</a></p>	<p>96. RECTIFICADORA DEL VALLE</p> <p>RECTIVALLE CIA. LTDA.</p> <p>Rectificación y reconstrucción de motores</p> <p>Dirección: García Moreno 493 y Antonio Ante - Sangolquí</p> <p>Teléfono: 02 2331180 /02 2332163</p> <p><a href="http://www.rectivalle.com">www.rectivalle.com</a></p>
<p>97. REJAPON S.A.</p> <p>Importación de llantas y tubos marca Firestone, Petlas, Solideal, Samson</p> <p>Dirección: Av. De Los Granados E14-430 y Eloy Alfaro – Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2444880 / 02 2259799</p> <p><a href="http://www.rejapon.com">www.rejapon.com</a></p>	<p>98. ROADTRACK ECUADOR</p> <p>CIA. LTDA.</p> <p>Sistemas Telemáticos</p> <p>Dirección: Manuel Najas OE1-80 y Juan deSelis - Carcelén Alto - Quito</p> <p>Teléfono: 02 2991919</p>

<p>99. SALCEDO MOTORS S.A.</p> <p>Camiones y Buses SINOTRUK</p> <p>Maquinaria, Equipo Caminero y Agrícola</p> <p>Sany</p> <p>Dirección: Km. 15.5 Vía a Daule -</p> <p>Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 04 2597220</p> <p><a href="http://www.salcedomotors.com">www.salcedomotors.com</a></p>	<p>100. SEGUNDO ELOY CORRALES E HIJOS – SECOHI CIA. LTDA.</p> <p>Importación y comercialización de repuestos automotrices diesel, neumáticos, vehículos semi – pesados, motores, cajas</p> <p>Dirección: Av. Maldonado y Pujilí esquina - Quito</p> <p>Teléfonos 02 2655711 / 02 2655712</p> <p><a href="http://www.secohi.net">www.secohi.net</a></p>
<p>101. SEMAYARI CIA. LTDA.</p> <p>Comercialización de llantas, Repuestos y Accesorios.</p> <p>Dirección: Eloy Alfaro N24-74 - Quito</p> <p>Teléfonos 03 2811364 / 03 2813478</p>	<p>102. SERVIFRENO CIA. LTDA.</p> <p>Venta de repuestos automotrices</p> <p>Dirección: Panamericana Norte N67-103 y los Ciruelos - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2807711 / 02 2808179</p> <p><a href="http://www.servifreno.com">www.servifreno.com</a></p>

<p>103. SISTEMAS DE ESCAPE</p> <p>MASTERAX CÍA. LTDA.</p> <p>Accesorios para vehículos</p> <p>Dirección: Av. Eloy Alfaro N66-81 y De los Eucaliptos - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2481023 / 02 2481024</p> <p><a href="http://www.masterax.com">www.masterax.com</a></p>	<p>104. S.M SOUTH MOTORS S.A.</p> <p>Importadores de llantas y tubos marca TORNEL y SONAR; aros y accesorios</p> <p>Dirección: Av. Tomás de Berlanga E8-133 y Shyris- Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2279939 / 02 2272854</p>
<p>105. SUMITOMO CORPORATION DEL ECUADOR S.A .</p> <p>Representantes SumitomoCorporation Japón, CKD y repuestos Mazda, comercialización de llantas Sumitomo yFalken</p> <p>Dirección: Av. Amazonas 4080 y UNP. Edificio Puerta del Sol, Torre Oeste piso 7 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2261751 / 02 2261752</p> <p><a href="http://www.sumitomocorp.com">www.sumitomocorp.com</a></p>	<p>106. TALLERES Y SERVICIOS S.A.</p> <p>Taller de servicios Hino y Daihatsu</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N47-137 y Pasaje Los Cactus - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2400500</p> <p><a href="http://www.teojama.com">www.teojama.com</a></p>



<p>107. TECNOVA S.A.</p> <p>Representantes Bosch en el Ecuador.</p> <p>Baterías, Repuestos Automotrices y Equipos de Diagnóstico Diesel Bosch.</p> <p>Dirección: Las Monjas #10 y C.J.</p> <p>Arosemena - Guayaquil</p> <p>Teléfonos: 02 2805295 / 04 2204000</p> <p><a href="http://www.boschecuador.com">www.boschecuador.com</a></p>	<p>108. TEOJAMA COMERCIAL S.A.</p> <p>Vehículos, repuestos y servicio</p> <p>Daihatsu - Hino</p> <p>Dirección: Av. 10 de Agosto N47-137 y Pasaje Los Cactus - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2400500</p> <p><a href="http://www.teojama.com">www.teojama.com</a></p>
<p>109. TIRETECH S.A.</p> <p>Comercializadora de aros, llantas para todo vehículo</p> <p>Dirección: Av. De los Granados E14-531 y Eloy Alfaro - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2272353</p>	<p>110. TOYOCUENCA S.A.</p> <p>Talleres de servicio Toyota</p> <p>Dirección: Avda. Gil Ramírez Dávalos 3-90 – Cuenca</p> <p>Teléfonos: 07 2865678 / 07 2862374</p>
<p>111. TOYOTA DEL ECUADOR S.A.</p> <p>Importador de vehículos, repuestos y accesorios Toyota</p>	<p>112. TOYOTA TSUSHO DEL ECUADOR S.C.C.</p> <p>Negocios sector automotriz,</p>

<p>Dirección: Galo Plaza Lasso N69-312 y Sebastián Moreno - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 3962500</p> <p><a href="http://www.toyota.com.ec">www.toyota.com.ec</a></p>	<p>representación marcas Hino, Daihatsu, Toyota,</p> <p>Dirección: Av. Amazonas N34-33 y calle Azuay, Edificio Unifinsa Piso 11 - Quito</p> <p>Teléfonos: 02 2463506 / 02 2463508</p>
<p>113. VALLEJO ARAUJO S.A.</p> <p>Concesionario Chevrolet</p> <p>Dirección: Av. Av. Occidental y Florida - Quito</p> <p>Teléfonos: 1800827282</p> <p><a href="http://www.vallejoaraujo.com">www.vallejoaraujo.com</a></p>	