



UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Gestión Empresarial Internacional

TEMA

Análisis de la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas.

AUTORA

Ruíz Moncayo, Andrea Alejandra

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTORA

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth

Guayaquil, Ecuador

2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Andrea Alejandra Ruíz Moncayo**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTORA

Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos

REVISORES

Dra. Yvette Yarlequé Mora

M.Sc. Luis Massón Muñoz

DIRECTOR DE LA CARRERA

Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 26 días del mes de mayo del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Andrea Alejandra Ruíz Moncayo

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Análisis de la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas** previa a la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de mayo del año 2014

LA AUTORA


Andrea Alejandra Ruíz Moncayo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Andrea Alejandra Ruíz Moncayo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis de la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de mayo del año 2014

LA AUTORA


Andrea Alejandra Ruíz Moncayo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de Titulación a Dios, a mis padres y a mi mamita Manina. A Dios por haberme permitido gozar de buena salud, haberme protegido y cuidado a lo largo de mi carrera.

A mis padres quienes han hecho el esfuerzo para que obtenga una buena educación y ser una profesional, siendo mi apoyo incondicional en todo momento. Depositando confianza en cada reto que se me presentaba a lo largo del camino, sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Es por ellos quien soy lo que soy ahora.

A mi mamita Manina aunque ya no se encuentre a mi lado sé que desde el cielo está muy orgullosa de mí, disfrutando de mi logro.

Andrea Alejandra Ruiz Moncayo

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por permitirme llegar a culminar con éxito esta etapa
de mi vida.

A mi MADRE Aracelly Moncayo, por demostrarme su amor y apoyo
incondicional, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi PADRE Manuel Ruiz por enseñarme que con paciencia, dedicación y
perseverancia e pueden alcanzar muchas cosas.

Andrea Alejandra Ruiz Moncayo

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
Palabras claves	xiv
ABSTRACT	xv
Keywords.....	xv
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	xvi
INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes de la investigación	2
Problema de investigación	4
Formulación del problema	5
Justificación de la investigación.....	5
Objetivos de la investigación	6
Objetivo general.....	6
Objetivos Específicos.....	6
Hipótesis general	7
Metodología de la investigación	7
Método de Investigación.....	7
Entrevista.....	8
MARCO LEGAL	9
MARCO TEORICO.....	10

CAPÍTULO I: RELACIÓN ENTRE LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS REALIZADAS POR ECUADOR Y EL SECTOR IMPORTADOR AUTOMOTRIZ DE GUAYAQUIL 13

1.1. Entrevista a distribuidoras del cantón Milagro	13
1.2. Repuestos automotrices.....	16
1.2.1. Características	16
1.2.2. Portafolio de productos.....	18
1.3. Importaciones a nivel mundial	29
1.3.1. Balanza Comercial.....	31
1.3.2. Balanza de Pagos.....	31
1.3.3. Participación del mercado ecuatoriana por marcas	32
1.4. Importadoras de repuestos en Guayaquil.....	33
1.5. Conclusión del capítulo	36

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL SECTOR DISTRIBUIDOR DE REPUESTOS EN EL CANTÓN MILAGRO 38

2.1. Principales distribuidores de repuestos en el cantón Milagro.....	38
2.2. Venta de repuestos en el cantón Milagro durante los períodos 2010-2011-2012.....	39
2.3. Participación del sector distribuidor de repuestos automotriz en el cantón Milagro.....	42
2.4. Análisis de la demanda	43
2.4.1. Demanda por stock de repuestos en Milagro	43
2.4.2. Demanda por compras anuales de repuestos en Milagro.....	45
2.5. Análisis de la oferta	46
2.6. Análisis Porter del sector distribuidor del cantón Milagro	48
2.8. Análisis FODA del Sector Automotor del cantón Milagro	50
2.9. Conclusiones del capítulo.....	51

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LAS RESTRICCIONES IMPUESTAS POR EL GOBIERNO NACIONAL A LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS AUTOMOTRICES Y SU IMPACTO EN EL SECTOR DISTRIBUIDOR DE MILAGRO 53

3.1. Empleo generado en el cantón Milagro 55

3.2. Estructura arancelaria para el sector distribuidor automotriz de Milagro 57

3.3. Barreras no arancelarias 58

3.4. Conclusiones del capítulo..... 62

CAPÍTULO IV: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO COMERCIAL PARA LOS DISTRIBUIDORES DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DEL CANTÓN MILAGRO 63

4.1. Contenido de la propuesta de estrategias 64

4.2. Metas de la propuesta 65

4.3. Políticas generales de la propuesta..... 65

4.4. Estrategias generales de la propuesta 66

4.4.1. Estrategia de producto..... 66

4.4.2. Estrategias del análisis de inventario..... 67

4.4.3. Estrategia de garantía de repuestos automotrices..... 69

4.4.4. Estrategia de precios 71

4.4.5. Estrategias de distribución 73

4.4.6. Estrategias de proveedores 74

4.5. Conclusiones del capítulo..... 75

CONCLUSIONES 76

RECOMENDACIONES..... 77

BIBLIOGRAFÍA 78

ANEXOS 80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1 Características del producto	17
Gráfico No.2 Clasificación según el tipo de repuestos	18
Gráfico No.3 Principales países importadores de repuestos en el mundo Período 2011-2013	30
Gráfico No.4 Principales orígenes de las importaciones de repuestos en el Ecuador Período 2011-2013	30
Gráfico No.5 Balanza de Pagos del Ecuador Periodos Trimestrales	32
Gráfico No.6 Participación del mercado ecuatoriano por marcas	33
Gráfico No.7 Importación de repuestos eléctricos en Guayaquil	37
Gráfico No.8 Ventas anuales por tipo de repuesto en Milagro	40
Gráfico No.9 Ventas totales por año en Milagro	41
Gráfico No.10 Precio promedio de venta	42
Gráfico No.11 Cinco Fuerzas de Michael Porter	48
Gráfico No.12 Variaciones del empleo generado en el sector automotor de Milagro antes y después de las medidas arancelarias	56
Gráfico No.13 Barreras no arancelarias	58
Gráfico No.14 Cuadro sinóptico del contenido de la propuesta de planificación estratégica	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Partes que pertenecen al sistema eléctrico y autolujos	18
Tabla No.2 Importación de repuestos automotrices en Guayaquil.....	36
Tabla No.3 Distribuidores de repuestos en el cantón Milagro	39
Tabla No.4 Ventas anuales por tipo de repuesto automotriz en Milagro	39
Tabla No.5 Elasticidad de la demanda de repuestos	44
Tabla No.6 Cantidad de vehículos por cantones demandantes	45
Tabla No.7 Análisis de las restricciones impuestas a las importaciones de repuestos automotrices.....	54
Tabla No.8 Empleos generados por el sector automotor en Milagro	56
Tabla No.9 Estructura arancelaria de repuestos automotrices	57

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen No.1 Repuesto de un vehículo.....	16
Imagen No.2 Motor de arranque de un vehículo.....	19
Imagen No.3 Alternador de un vehículo.....	19
Imagen No.4 Sensor eléctrico de un vehículo.....	20
Imagen No.5 Tipos de módulos de un carro	21
Imagen No.6 Bujía de un automóvil	21
Imagen No.7 Platino de un carro	22
Imagen No.8 Bobina de un automóvil	22
Imagen No.9 Regulador de un carro liviano.....	23
Imagen No.10 Condensador de un automóvil.....	24
Imagen No.11 Aro de un carro liviano.....	24
Imagen No.12 Regulador de un carro liviano.....	25
Imagen No.13 Freno de un automóvil.....	25
Imagen No.14 Radio de un carro liviano	26
Imagen No.15 Faldones de un carro liviano.....	27
Imagen No.16 Volante de un carro tuning liviano	28
Imagen No.17 de un carro liviano	28
Imagen No.18 Focos LED de un auto.....	29
Imagen No.19 Local de FRENOSEGURO CIA. LTDA. en Guayaquil.....	34
Imagen No.20 Local de DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A. en Guayaquil.....	34
Imagen No.21 Local de ANDRÉS BORBOR S.A. en Guayaquil.....	35
Imagen No.22 Barreras no arancelarias de ALADI	62

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No.1 Importación y venta de vehículos en Ecuador.....	80
Anexo No.2 Vehículos ensamblados y vendidos	81
Anexo No.3 Importaciones de repuestos eléctricos	82
Anexo No.4 Importaciones de repuestos autolujos	83

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación trata sobre la realización de un análisis de la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas.

Ante todo, las importaciones de repuestos automotrices en el Ecuador son reguladas por el Comité de Comercio Exterior, siendo este sector muy sensible a las políticas gubernamentales, las mismas que son emitidas por el gobierno a través de los tributos ocasionando que los precios de los vehículos aumenten puesto que existe muy poca información acerca de las importaciones y sus respectivas erogaciones, las cuales se incorporan a los costos del bien importado, esto afecta directamente al consumidor final puesto que este es quien cancela los precios ofertados por los importadores.

Dentro de cada uno de los capítulos se determinará la relación entre las importaciones de repuestos por Ecuador y el sector importador automotriz en Guayaquil para la cual se realizaron entrevistas para conocer un poco más a fondo sobre esta problemáticas. Asimismo se efectuará un análisis del sector distribuidor de repuestos en el cantón Milagro determinando las ventas anuales e ingresos durante los períodos del 2011 al 2013.

Analizando las restricciones a las importaciones de repuestos y su impacto en las empresas distribuidores de Milagro se podrá conocer el porcentaje de participación que posee cada artículo vendido y cuánto genera tanto en el empleo como en capital dentro del cantón Milagro para así poder plantear estrategias de desarrollo comercial para los distribuidores de repuestos automotrices de Milagro.

Palabras claves: análisis, importación, repuestos, Milagro, aranceles, restricción.

ABSTRACT

This paper is an analysis of the restriction on imports of spare parts for vehicles and their impact on the distribution in Milagro, Guayas.

First of all, imports of auto parts in Ecuador are regulated by the Foreign Trade Committee been this sector to government policies, which increase of issued by the government through taxes causing the prices. Since there is very little information about imports and their expenditures which costs are incorporated into the imported good costs, this affects directly the final consumer, because he is who canceled the prices offered by importers.

Within each of the chapters the relationship between spare parts imported by Ecuador and automotive industry in Guayaquil will be determined. Interviews have been made to learn more in depth about this problem. Furthermore, an analysis of Milagro distribution sector has been done to determine annual sales and income during the periods of 2011- 2013 and also is carried out.

Analyzing the restrictions on imports of parts and its impact on Milagro distributors companies it will be possible to know the percentage of interest held by each item sold and how much both generate employment and capital in Milagro in order to plan develop shopping strategies for auto parts distributors in Milagro.

Keywords: analysis, import, auto parts, Milagro, tariffs, restrictions.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Ce document traite à procéder une analyse de la restriction sur les importations de pièces de rechange pour véhicules et leur impact sur le secteur de la distribution dans le canton Milagro, province de Guayas.

Tout d'abord, les importations de pièces automobiles en Équateur sont réglementés par le Comité du Commerce extérieur et ce secteur très sensible aux politiques gouvernementales , de même qu' ils sont émis par le gouvernement par le biais des impôts entraînant l'augmentation sur les prix des véhicules car il y a très peu d'informations sur les importations et les dépenses auxquelles les coûts sont incorporés dans le produit importé , ce qui affecte directement le consommateur final parce que c'est lui qui paye les prix établis par les importateurs .

Dans chacun des chapitres, on définit le rapport entre les importations de pièces de rechange de l'Equateur et le secteur importateur de l'industrie automobile Guayaquilienne des entretiens ont été faits pour savoir plus en profondeur sur ce problème. Une analyse du secteur de la distribution dans la région de Milagro, pour déterminer les ventes annuelles et les revenus, pendant les périodes de 2011-2013.

On fera aussi, en analysant les restrictions sur les importations de pièces et de son impact sur les entreprises distributrices de Milagro, on pourra connaître le pourcentage de participation détenue par chaque article vendu et combien génère à la fois l'emploi et le capital afin d'augmenter les stratégies de développement pour les pièces automobiles qui sont distribuées à Milagro.

Mots-clés: analyse, pièces d'importation, Milagro, droits de douane, des restrictions.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se ha diseñado para realizar un análisis de importaciones de repuestos para vehículos livianos en el cantón Milagro de la provincia del Guayas, por tanto el análisis se va a centrar en este sector.

En la actualidad, el mercado automotriz en este cantón posee una cantidad de 2366 usuarios que cuentan con vehículos livianos y pesados con la necesidad de buscar sus repuestos para que éstos sean reparados. Asimismo, existe un mercado de este sector que no cuenta con un local muy surtido de repuestos eléctricos, electrónicos ni autolujos, razón por la cual los clientes se dirigen a otras ciudades no tan cercanas al cantón en busca de sus repuestos.

Esta actividad comercial se desarrolló en Milagro a partir de los años 70 cuando los comerciantes poco a poco empezaron a crecer en sus ventas debido a la necesidad que se estaba presentando. En los años 80, aproximadamente, algunos maestros artesanos empezaron a formar pequeños talleres para la reparación del sistema eléctrico de los vehículos y lo complementaron creando almacenes para esta línea.

En la actualidad, existen aproximadamente 7 almacenes minoristas y sólo 2 de ellos al pasar del tiempo se han podido desarrollar con más variedad; pero se sigue sintiendo que hace falta complementar aún más estos almacenes ya que diariamente está creciendo la demanda de esta clase de pedidos y muchas veces por falta de stock y precios, los consumidores prefieren buscarlos en las distribuidoras de otras ciudades.

Milagro se encuentra ubicado al noroeste de la Provincia del Guayas, cuenta con una superficie de 401 kilómetros cuadrados y con una distancia de 45 km de Guayaquil, por otro lado el Censo de Población y Vivienda elaborado por el INEC 2010¹ indica que Milagro consta con una población

¹ Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010.

aproximada de 166.634 habitantes. El principal recurso económico que detalla la Prefectura del Guayas y que hace girar la economía del cantón lo contribuyen principalmente la ganadería y las plantaciones de maíz y arroz.

En este cantón donde predominan las piñas, el ganado y el cultivo del arroz, el comercio se ha incrementado en los últimos años no sólo en el campo antes mencionado sino también en los sectores de cerámica, ferretería, agronomía por lo que será factible que se incremente el sector automovilístico, ya que existen varias compañías de vehículos de transportes pesados como buses, volquetas, camiones y muchos carros livianos que diariamente circulan por el cantón y que obviamente necesitan un cuidado y mantenimiento.

Se tiene en cuenta que este incremento en el sector comercial se debe al aumento poblacional que también existe en el cantón. Según el INEN, en Milagro contaba con una población de 160.795 habitantes y en el transcurso de 9 años ha incrementado la población a 166.634, esto hace que la tendencia vehicular también incremente en un 47% el transcurso del tiempo².

Existen varios factores que afectan de manera directa o indirecta los saldos de transacciones que los importadores puedan dejar en cuentas internacionales; así como las propias operaciones de crédito que puedan efectuar³. De este modo se da la *paradoja*⁴ que obteniendo un crédito a 2% de interés deberán cancelar 5% adicional por concepto de cualquier impuesto; esto quiere decir que el impuesto, dependiendo que sea, costará dos veces y media más de lo que cuesta el dinero.

Antecedentes de la investigación

Actualmente el mercado industrial se enfrenta ante el desafío de alcanzar altos estándares de producción, lo cual sólo lo puede conseguir con

² Diario El Comercio (2012). *Panamá exporta más a Ecuador, pero invierte menos*.

³ Gorosquieta (1984). Problemas de comercio exterior. Revista Fomento Social, págs. 153-159.

⁴ Paradoja es una figura de pensamiento que consiste en emplear expresiones o frases que se vuelven contradicción.

excelentes materias primas y un óptimo abastecimiento de herramientas y equipos para su operación. Para poder cumplir con este deseo es necesario que “tengan” buenos precios, además de muy buenas relaciones con proveedores no sólo locales sino también internacionales.

Todo esto requiere de negociación internacional, la misma que a pesar de existir hoy por hoy muchos medios de comunicación, es necesario que cumpla con ciertos criterios que a veces no son conocidos por los dueños de las industrias, haciendo que en algunos casos los costos se encarezcan, y sea muy difícil acceder a ciertos productos de alta tecnología.

Al momento de elegir a sus proveedores, hay un sin número de intermediarios, como son el embarcador, el despachador de aduanas, transportista entre otros, y como es de conocimiento mientras más intermediarios hayan, los costos se van incrementando; la empresa del sector automotriz busca minimizarlos en gran manera, y repartiendo valores en diversos grupos, no sería posible cumplir con el cometido.

Esta protección se da mediante la introducción de varios aranceles y de las salvaguardias que están en las importaciones, para poder conseguir reducir hasta un 50% las importaciones de productos, en este caso de los repuestos. No obstante, esto ha provocado un incremento en los costos, reducción de las importaciones, aparte los efectos derivados por consecuencia de la crisis internacional.

Adicionalmente, este proteccionismo a favor de la industria local, puede sobrellevar, si no se toman las medidas requeridas, hacia una nueva detención en la entrada de las nuevas tecnologías, así como de la variedad de productos producidos⁵. El principal motivo, es el acomodamiento de las compañías locales en un sistema de precios altos, que hace que no se pueda encontrar una mejora de la competitividad.

⁵ Estrada (2006). Como hacer importaciones guía práctica: Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional. Primera Edición. Ediciones: Abya-Yala.

Problema de investigación

En Milagro, actualmente hay un mercado muy competitivo de comerciantes minoristas que tienen sus almacenes de repuestos que se dedican a vender en gran parte al mercado; el mismo que con el pasar del tiempo ha incrementado tanto a nivel poblacional como en el parque automotor que actualmente cuenta con gran número de carros livianos y pesados que diariamente chequean sus vehículos y que muchas veces se encuentran con la novedad que los precios son demasiados altos o hay escasez de los repuestos, por lo que el consumidor opta por buscar por su cuenta los repuestos, ya no en Milagro sino en otras ciudades cerca de la misma que cuentan con mayor fluidez comercial como Guayaquil que queda a 45 minutos, Quevedo que existe una distancia de 1 hora 30 minutos o Santo Domingo con una distancia aproximada de 2 horas 30 minutos.

La mayoría de los comerciantes minoristas clasifican la búsqueda de sus repuestos dependiendo del tipo de carro que lo necesite. Si son para carros livianos su gran mayoría empiezan a buscar en las distribuidoras en Guayaquil que tienen un gran número de establecimientos a nivel de la zona urbana de la ciudad, en cambio los repuestos para carros pesados incluyendo buses, volquetas, camiones siempre tienen la prioridad de buscarlos en Santo Domingo de los Tsáchilas. Este problema no solo se presenta en Milagro sino también en sus pueblos cercanos tales como Yaguachi, Eloy Alfaro, Naranjito, El Triunfo y demás recintos cerca de Milagro.

Al incluir a estos cantones también se estima que sería opción muy cercana para que encuentren sus repuestos cerca de su localidad a un precio de importador sin tenerlo que buscar en las grandes ciudades comerciales. Así mismo se podría entrar en este mercado fuera de Milagro ofreciendo los repuestos y autolujos⁶ a pequeños comerciantes de las localidades antes mencionadas que también han tenido este problema y de

⁶ Autolujos es la parte decorativa de un vehículo

esta manera también la compañía importadora no solamente se centraría en ofrecer sus productos en Milagro sino también en sus pueblos cercanos.

Hasta hoy este problema aún no ha sido resuelto a su totalidad, solo existen dos almacenes minoristas en Milagro que son los que proveen a la mayor parte de los consumidores del cantón pero los precios son elevados en relación a los repuestos que se venden en las ciudades más grandes. Este incremento en el precio de venta, obedece a la logística de transportar las mercaderías.

Formulación del problema

¿Cuáles son las implicaciones que han sufrido las importaciones de repuestos en el Ecuador y su repercusión en ese sector distribuidor del cantón Milagro?

Justificación de la investigación

Actualmente, al estar en ejercicio laboral en el área donde se realizará la investigación, se puede indagar de mejor manera cerca el problema, esto constituye una garantía para la recolección de datos, pues se tiene la aceptación de directivos de las Instituciones Financieras debido a los contactos a través de conversaciones informales que han permitido la aceptación necesaria para realizar la labor investigativa. Esta cercanía al tema es una de las razones por las que nace el interés en investigar más sobre el mismo.

El problema de la alza de impuestos, principalmente a la Salida de Divisas también merece ser investigado porque afecta a la economía popular, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas. Adicionalmente, será fundamental para los que lean esta tesis, para así poder emitir criterios fundamentados frente a la Ley vigente y sus reformas;

servirá de utilidad a los empresarios o distribuidores de estos sectores donde se aplicará la presente tesis, con el objetivo de beneficiar la economía de las distribuidores que en este caso serán del cantón Milagro.

El aporte de este trabajo investigativo será el conocer la repercusión de las restricciones a las importaciones y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Realizar un análisis de la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas.

Objetivos Específicos

1. Determinar la relación entre las importaciones de repuestos por Ecuador y el sector importador automotriz en Guayaquil.
2. Efectuar un análisis del sector distribuidor de repuestos en el cantón Milagro.
3. Analizar las restricciones a las importaciones de repuestos y su impacto en las empresas distribuidoras de Milagro.
4. Plantear estrategias para afrontar la problemática de las restricciones a las importaciones del sector distribuidor de repuestos en el cantón Milagro.

Hipótesis general

¿Las restricciones a las importaciones de repuestos automotrices afectan al sector distribuidor del cantón Milagro?

Metodología de la investigación

En la actualidad en una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello, es de vital importancia asegurar el éxito de las empresas haciendo uso de técnicas y herramientas, como es llevar a cabo un estudio de mercado en conjunto con una serie de investigaciones como: competencia, canales de distribución, lugares de venta del producto, publicidad, precios, etc.

En tal virtud es primordial conocer el mercado donde se va a poner en práctica la investigación, siempre haciendo uso de una serie de técnicas y herramientas que brinda el mismo, logrando así alcanzar el éxito deseado.

Método de Investigación

Uno de los problemas más complicados que se enfrenta hoy en día cualquier persona que investiga, es la aglomeración de métodos, técnicas e instrumentos. Para este estudio de investigación se ha designado el método Pre experimental puesto que según Naghi⁷, sirve para dar a saber al investigador, que primero acontecen las cosas y después se producen las consecuencias; además en el caso de esta investigación podría servir para aclarar la forma descriptiva lo que se va investigar como las causas efectos del problema ya planteadas facilitando a desarrollar el enfoque que se tiene en un lapso de tiempo que se contempló.

El enfoque de la investigación será de tipo cualitativo, puesto que la presente investigación necesitará recolección de datos para poder realizar el

⁷ Naghi (2005). Metodología de la investigación. México: Limusa Noriega Editores.

respectivo análisis y conocer la situación de los distribuidores de repuestos automotrices del cantón Milagro.

Entrevista

Antes de hacer la entrevista, se preparó y diseñó el guión para ir preparado al momento de realizar las preguntas respectivas. Se eligió a cinco almacenes automotrices del cantón Milagro para ser entrevistados y la información que proporcionará las personas escogidas es relevante.

Por ello, es una técnica muy útil cuando se trata de analizar temas que exigen un gran anonimato. Por ejemplo, cuanto más se acerque el tema a investigar a aspectos personales o difíciles de analizar de forma manifiesta, más recomendable es utilizar la entrevista en profundidad. Aparte, permite conocer en profundidad los temas y obtener información muy importante y es una técnica muy válida cuando hay muy poca información sobre un tema y se quiere hacer una investigación exploratoria.

Los competidores más fuertes que existen en Milagro en relación a la importación de repuestos es el local del Sr. Jaime Montoya, debido a su gran variedad de productos que ofrece tanto en la rama de repuestos electrónicos y mecánicos eso hace unos de los locales más completos en el sector automotriz del cantón. Los demás competidores son locales comerciales minoristas que tienen poco surtido su almacén, la amenaza se puede convertir en oportunidad ya que si ellos incrementan sus líneas de productos los dos almacenes más grandes en este mercado también lo hacen.

Según información proporcionada por el dueño del almacén del cual se está haciendo el análisis económico de la importación de repuestos de carros, en la cual indica que mensualmente llegan aproximadamente 300 clientes los mismos que la mayor parte son del sector de Milagro, seguido por los clientes de La Troncal, Yaguachi y los que van de pasada por el cantón.

MARCO LEGAL

Según los Regímenes de Importación, los procedimientos que debe realizar un distribuidor que vaya a importar alguna mercadería del exterior deben tomar en consideración los siguientes artículos según la SENA E⁸ (2014):

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)

Otro instrumento de aplicación es el Plan Nacional del Buen Vivir, el cual busca la construcción de un estado de plurinacionalidad e interculturalidad y finalmente alcanzar el buen vivir de las y los ecuatorianos.

Para Ecuador, en lo referente al desarrollo del entorno comercial se debe aplicar lo estipulado en las leyes comerciales, laborales, sociales que son elementos normativos cada Ley y Código Orgánico que tiene por objetivo regular los procesos productivos en todas las fases de esta actividad son de aplicación absoluta en las actividades de comercio para garantizar un correcto trabajo de las empresas cumpliendo tributario, equidad tributaria, generación de ambientes óptimos de trabajo para los ciudadanos y la generación de empleo es así como el desarrollo del país garantiza el buen vivir.

⁸ Recuperado de la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

MARCO TEORICO

Teoría de las cinco fuerzas de Porter

El análisis de las cinco Fuerzas de Porter; Fernández⁹ se refiere a las cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. Por medio del análisis de las cinco fuerzas de Porter se determina el poder sobre el mercado y la industria de los competidores, productos sustitutos, clientes, proveedores y las amenazas u oportunidades que representa para el proyecto. Se analiza la amenaza de nuevos competidores y productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y del cliente y la rivalidad entre la competencia. Se clasifica en cinco grandes fuerzas:

Amenaza de entrada de nuevos competidores

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de traspasar por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

La amenaza de nuevos competidores está determinada por las barreras de entradas que posee la industria, el costo hundido para iniciar la operación que debe asumir cada nuevo emprendedor y las barreras de salidas las cuales exigen un menor riesgo en la inversión. Al intentar entrar a una nueva industria, se enfrenta a diversas barreras de entrada las cuales son: la falta de experiencia, no tener un posicionamiento al mercado, falta de un portafolio de clientes. Sin embargo, si la oferta de sus servicios se ajusta a las necesidades del consumidor se facilita su ingreso, sin tener ninguna alteración en la demanda y oferta existente en el mercado.

⁹ Fernández (2002). Segmentación de Mercados. Segunda edición. Ecafsa: México.

La rivalidad entre los competidores

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

No es notoria una toma de estrategias para tener un mejor posicionamiento o para protegerse de los demás competidores. La situación actual de la industria viene marcada con una competencia variable dependiendo la especialización, se quiere decir que pueden existir competidores especializados en otras áreas que cuentan con un mercado muy competitivo.

Poder de negociación de los proveedores

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido.

Como por ejemplo de una consultoría debido a que los proveedores son los suministros de oficina y servicios complementarios de investigación, la operación no se verá afectada. Se estima que el poder de los proveedores es bajo y limitado, la puesta en marcha del servicio y su actividad principal no se ve afectada. Si se necesita una investigación especializada para adjuntarla a la actividad de consultoría ofrecida, el proveedor toma participación del negocio y el poder de influencia sobre el servicio incrementa. A pesar de esto, la disponibilidad en el mercado de varios proveedores permite al contratante influenciar sobre ellos, es decir que la oferta de proveedores es estable para limitar su poder de negociación.

Poder de negociación de los compradores

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado.

Llevándolo a un ejemplo de una consultoría, la capacidad de negociación que tienen los clientes es baja debido a que los precios del servicio son referenciales, es decir que no están estandarizados ya que ningún caso a tratar es similar, por lo tanto, la prestación de un servicio y adaptarlo a las necesidades del cliente genera una ventaja a la consultora. A pesar que al momento de negociar entre cliente-consultora es fundamental, la aceptación del contrato lo determina el cliente por lo cual se ofrece un precio aceptable.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. Siguiendo el mismo ejemplo de la consultoría existen varios servicios de consultoría, asesoría y outsourcing sustitutos por parte de instituciones especializadas en actividades empresariales, incluso empresas u organizaciones que no se dediquen al servicio de consultoría asesoran la situación empresarial para gestionar comúnmente el riesgo a la inversión, la razón es que buscan un bienestar compartido y aunque no constan como consultoras, es necesario y vital para ellos guiar al empresario en la toma de buenas decisiones, aconsejándolo de manera efectiva.

CAPÍTULO I

RELACIÓN ENTRE LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS REALIZADAS POR ECUADOR Y EL SECTOR IMPORTADOR AUTOMOTRIZ DE GUAYAQUIL

Hace unos seis años, el sector de autopartes, que estaba constituido por los distribuidores de partes y piezas de las ensambladoras, no tuvo casi intervención en la manufacturación de componentes para la industria ensambladora del Ecuador, por cuanto ésta tenía un crecimiento muy naciente puesto que el mercado automotriz no era homogéneo y de tamaño muy limitado; no obstante el sector demandaba gran cantidad de ítems, se elaboraban llantas, baterías, resortes y filtros de motor.

1.1. Entrevista a distribuidoras del cantón Milagro

JAIME MONTOYA CÍA. LTDA.



Al visitar el almacén, Jaime Montoya¹⁰, que ya lleva 15 años en el sector importador de repuestos automotrices y que está ubicado en la parte central del cantón Milagro explica que vende rulimanes y bandas, y que los precios de estos dos productos comenzaron a aumentar en el mes de mayo y que el alza ha obtenido un valor del 7%. Añade que los conductores sienten malestar con el aumento de precios, pero no les queda opción más que adquirir el repuesto, que en el caso de las bandas se tiene que cambiar cada 40.000 kilómetros de recorrido.

JAROMA S.A.



Julián Chiang¹¹ asegura que el anuncio de la creación del impuesto verde para los autos también ha favorecido al alza de los precios. Explica también que en su distribuidora donde se vende a mayoristas y minoristas, productos tales como retenedores y lubricantes han registrado en los últimos tres meses un aumento de \$ 6 a \$ 8 en determinados repuestos. Del mismo modo, el Sr. Chiang expresó que en su distribuidora, los costos de los

¹⁰ Propietario de la distribuidora Jaime Montoya S.A. ubicada en la zona central del cantón Milagro.

¹¹ Administrador encargado de la importadora Jaroma S.A. ubicada en el noroeste del cantón Milagro.

repuestos no han variado desde marzo pasado, mes en el que los precios aumentaron 5%.

IMPORMORA, IMPORTADORA MORA S.A.

Para Joel Mora¹², que agrupa a otros colegas, el aumento no es muy significativo, pero del mismo modo afecta. Asimismo añade que, aunque no se ha elaborado un análisis al respecto cree que el alza no alcanzaría el 8% en general, valor que sí puede producir mucho egreso a la hora de adicionar la compra de varios repuestos.

Asimismo, indica que sin distinción de la marca o tipo de vehículo, los repuestos y lubricantes han elevado su valor. Por ejemplo, dice, que a inicios del año se podía cambiar con \$18.00 el aceite al auto y ahora se lo hace a \$30.00, según él, esto puede estar vinculado al incremento del precio internacional del petróleo y que el alza que puede registrarse en varios repuestos de determinados vehículos puede manifestarse por ajustes en los precios del proveedor extranjero.



¹² Joel Mora, gerente y propietario de la distribuidora Impormora S.A. ubicado al sur del cantón Milagro.

1.2. Repuestos automotrices

Las repuestos son piezas, conjuntos y subconjuntos (incluyendo neumáticos) necesarios para la producción de vehículos o destinadas al mercado de reposición o necesarias para la producción de otros repuestos, además que solucionan los desperfectos en los mecanismos de funcionamiento de los vehículos para que en un menor tiempo posible sean reparados y continúen con la normal actividad laboral.

Imagen No.1 Repuesto de un vehículo



Fuente: Autoparts

1.2.1. Características

En la actualidad, las piezas automotrices son elaboradas con materiales modernos, junto con progresos logrados en materia de elaboración de conceptos, criterios de construcción y procedimientos; se debe encontrar el material más apropiado para cada pieza, y una vez que se tiene, comprobar su aplicación en los procesos productivos, pues no todos los materiales son idóneos para todos los modelos de repuestos, lo ideal es que cada material ofrezca mayor eficiencia de las funciones.

Gráfico No.1 Características del producto



Elaboración: Autora

Calidad percibida

La calidad debe ser inherente en los repuestos, ya que responden a las exigencias de durabilidad y uso adecuado, siendo capaz de mantener esa cualidad de modo duradero, especialmente resistente con cualidades visibles y tangibles para el cliente.

Diseño

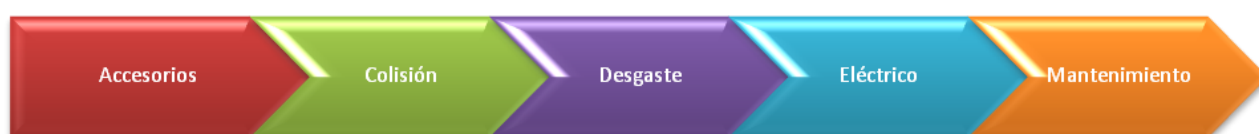
Para los repuestos, el diseño debe contemplar la funcionalidad de la pieza y su atractivo visual, esto se debe a que muchos casos el repuesto se aplica al exterior del vehículo.

Garantía

En el mercado de repuestos hay diferentes alcances de las garantías, dependiendo siempre del tipo de pieza, por ejemplo hay casos como las

lámparas que no tienen garantía, pero se puede decir que la mayoría de los productos comercializados tienen una garantía de entre 6, 12 meses y muchas veces años. Según la AEADE¹³ (2007), los gustos y preferencias de la demanda del mercado ecuatoriano, los repuestos se encuentran clasificados en un conjunto de 125 subpartidas arancelarias agrupadas en 5 principales segmentos de acuerdo a su especialidad:

Gráfico No.2 Clasificación según el tipo de repuestos



Elaboración: Autora

1.2.2. Portafolio de productos

Tabla No.1 Partes que pertenecen al sistema eléctrico y autolujos

Tipos de Repuestos	
Sistema eléctrico	Autolujos
Motores de arranque	Aros
Alternadores	Guardachoques
Sensores	Frenos
Sockets	Radios
Platinos	Tapacubos
Bujias	Faldones
Bobinas	Volantes
Reguladores	DVDs
Condensadores	Focos Led

Elaboración: Autora

¹³ Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE, Anuario 2010

Repuestos del sistema eléctrico

Motores de arranque

Un motor de arranque o motor de partida es un motor eléctrico que se alimenta con corriente continua con imanes de tamaño reducido y que es empleado para facilitar el encendido de los motores de combustión interna, para vencer la resistencia inicial de los componentes cinemáticos del motor al arrancar. Pueden ser para motores de dos o cuatro tiempos.

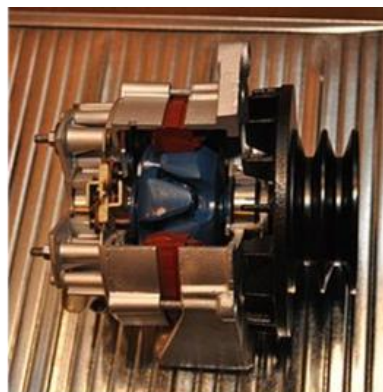
Imagen No.2 Motor de arranque de un vehículo



Fuente: BOSCH Automotive

Alternadores

Imagen No.3 Alternador de un vehículo



Fuente: BOSCH Automotive

Un alternador es una máquina eléctrica, capaz de transformar energía mecánica en energía eléctrica, generando una corriente alterna mediante inducción electromagnética. Los alternadores se fundan en el principio de que en un conductor que se somete a un campo magnético variable se crea una tensión eléctrica que induce a una polaridad que depende del sentido del campo y el valor del flujo que lo atraviesa.

Sensores

Un sensor es un dispositivo capaz que detecta las magnitudes físicas o químicas, llamadas variables de instrumentación, y las transforman en variables eléctricas. Las variables de instrumentación pueden ser de temperatura, intensidad lumínica, distancia, aceleración, inclinación, desplazamiento, presión, fuerza, torsión, humedad, movimiento.

Imagen No.4 Sensor eléctrico de un vehículo



Fuente: Mercado Libre

Módulos

El módulo de mando es el más importante del vehículo, puesto que está constituido entre otras cosas por el microcontrolador que se encarga de la toma de decisiones, llevar a cabo la conversión análoga-digital, controlar el display de cristal líquido que sirve de interfaz entre el usuario y el equipo y realizar la adquisición de datos provenientes del vehículo y otras autopartes.

Imagen No.5 Tipos de módulos de un carro



Fuente: MercadoLibre

Bujías

Las bujías son el último componente del sistema de ignición que se encarga de suministrar la chispa de encendido necesaria para la combustión de la mezcla dentro de la cámara de combustión. Existe el tipo de bujías frías, calientes, de asiento cónico, de alcance corto y de alcance largo. Para que la bujía esté fuera de impurezas como aceite, agua, polvo, no debe presentar daño en la estructura, el vehículo tiene que estar correctamente instalado.

Imagen No.6 Bujía de un automóvil



Fuente: Professional Automotive

Platinos

Los platinos no son más que unos contactos eléctricos, que funcionan como un interruptor que se abren y cierran, de esta forma para permitir que la bobina aumente de tensión por los fenómenos de la inducción de los devanados que van en su interior. El voltaje que se crea es de aproximadamente unos 10.000 voltios que son mandados sucesivamente a cada una de las bujías después de haber pasado por el distribuidor.

Imagen No.7 Platino de un carro



Fuente: MercadoLibre

Bobinas

Imagen No.8 Bobina de un automóvil



Fuente: Velocidad Máxima

La bobina de encendido eléctrico representa la fuente principal de acumulación de energía necesaria para el funcionamiento óptimo de las bujías puesto que al hacer girar la llave de encendido, se abre un conducto que permite el paso de la corriente, dando lugar así a que la electricidad circule por todo el sistema eléctrico del automóvil, dirigiéndose simultáneamente a dos partes principales, la marcha y la bobina.

Reguladores

El funcionamiento del regulador consistirá en detectar el voltaje suministrado por el alternador de manera que cuando llegue a un valor mantenga ese voltaje sin que aumente más. Una vez que el regulador detecta que llega a un voltaje adecuado, se encarga de cortar la corriente que pasa por el rotor anulando de esta forma el campo magnético, con lo que el alternador deja de generar corriente, descendiendo el voltaje.

Imagen No.9 Regulador de un carro liviano

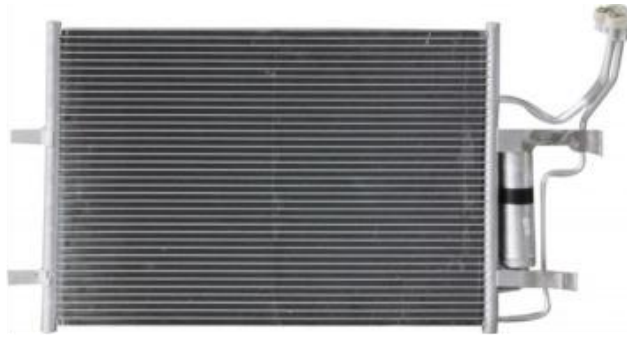


Fuente: BOSCH Automotive

Condensador

El condensador está localizado en la parte delantera del vehículo, entre los electroventiladores axiales y el radiador de refrigeración motor. Tiene como función la de evacuar el calor que se absorbe por el fluido frigorífico durante las fases de evaporación y compresión.

Imagen No.10 Condensador de un automóvil



Fuente: Spanish Alibaba

Repuestos autolujos

Aros

Se denomina a la pieza, normalmente metálica, sobre la que se asienta un neumático y que forma parte de la rueda que es un soporte redondo, normalmente con aberturas en el disco para lograr ligereza a la vez de permitir un flujo de aire para el aireado de los frenos. La llanta de vehículo propiamente dicha está pegada al disco cuya función es sujetar el neumático, y la función del disco es ir sujeto al vehículo.

Imagen No.11 Aro de un carro liviano



Fuente: TodoAutos

Guardachoques

El parachoques es la pieza de un vehículo ubicada en la parte trasera y delantera de éste con el objetivo de amortiguar y proteger al vehículo en caso de que exista colisión, absorbiendo la energía cinética y empujándola en forma de rebote hacia el centro del choque, para conseguir así una reducción de daños, pero no de impacto.

Imagen No.12 Regulador de un carro liviano



Fuente: Mercado Libre

Frenos

Imagen No.13 Freno de un automóvil



Fuente: Servicio de Frenos

Es un dispositivo que se utiliza para detener o disminuir el la velocidad, de la misma forma son transformadores de energía, por lo cual pueden ser entendidos como una máquina, ya que transforman la energía cinética de un cuerpo en calor o trabajo y en este sentido pueden visualizarse como “extractores “de energía. A pesar de que los frenos son también máquinas, generalmente se las localiza en la literatura del diseño como un elemento de máquina y en literaturas de teoría de control pueden encontrarse como actuadores.

Radios

Car audio es el término usado para describir el sistema de sonido para los automóviles, se refiere al sistema de sonido equipado en los vehículos originales, es el sistema original con el que es entregado el vehículo al ser adquirido, tiene como función ser los componentes normalmente añadidos por el comprador, es personalizado y generalmente más potentes, la instalación es totalmente personalizada y única, jugando con distintos modelos. Hay muchas marcas en el mercado que ofrecen una gran variedad de productos como por ejemplo: Pioneer, Alpine, Kenwood, Clarion, JVC, Sony, Hitachi, Nakamichi, Jensen, DHR, SPL, Soundstream, Hitron, etc.

Imagen No.14 Radio de un carro liviano



Fuente: TodoAutos

Faldones

Los faldones o guardabarros y los bordes decorativos pueden agregar una mejor apariencia a su vehículo y al mismo tiempo protegerlo de la acumulación de suciedad que suele producirse desde la ruedas al circular. Las partes exteriores como los faldones y los detalles de terminación del borde que suelen usarse para decoración, permiten fijar internamente para impedir que la suciedad avance sobre la intimidad del vehículo. El accesorio que engalana el borde de los faldones sirve para fijar el resguarda-guardabarros (pasarruedas), se logra una hermosa terminación, muy atildada.

Imagen No.15 Faldones de un carro liviano



Fuente: Mercado Libre

Volantes

Los volantes son utilizados en todo tipo de vehículos, desde los automóviles hasta camiones ligeros y pesados. El volante es la parte del sistema de gobierno que es manipulado por el conductor, generando acciones que son las respondidas por el resto del sistema. Esto se logra a través del contacto mecánico directo con o sin la ayuda de dirección asistida, o como en algunos coches modernos de producción con la ayuda de los motores controlados por computadora, conocido como dirección de energía eléctrica.

Imagen No.16 Volante de un carro tuning liviano



Fuente: TodoAutos

DVD

El DVD es un disco de almacenamiento de datos cuyo estándar surgió en 1996. Sus siglas corresponden con Digital Versatile Disc² en inglés (disco versátil digital traducido al español). En sus inicios, la v intermedia hacía referencia a video (digital videodisk), debido a su desarrollo como reemplazo del formato VHS para la distribución de vídeo a los hogares.

Imagen No.17 de un carro liviano



Fuente: Mercado Libre

Focos LED

En el mundo del automovilismo las llamadas luces LED sirven principalmente para direccionales, focos de parada, iluminación diurna y un creciente número de aplicaciones estéticas. Por sus siglas en inglés, LED significa diodo emisor de luz ya que se trata de una tecnología de iluminación con una vida útil más larga, mayor resistencia a vibraciones, economía de energía y de espacio. Al tratarse de una iluminación con mayor brillo que los focos convencionales, pero de menor alcance, la tecnología LED aún no es utilizada para faros de iluminación nocturna de los vehículos.

Imagen No.18 Focos LED de un auto

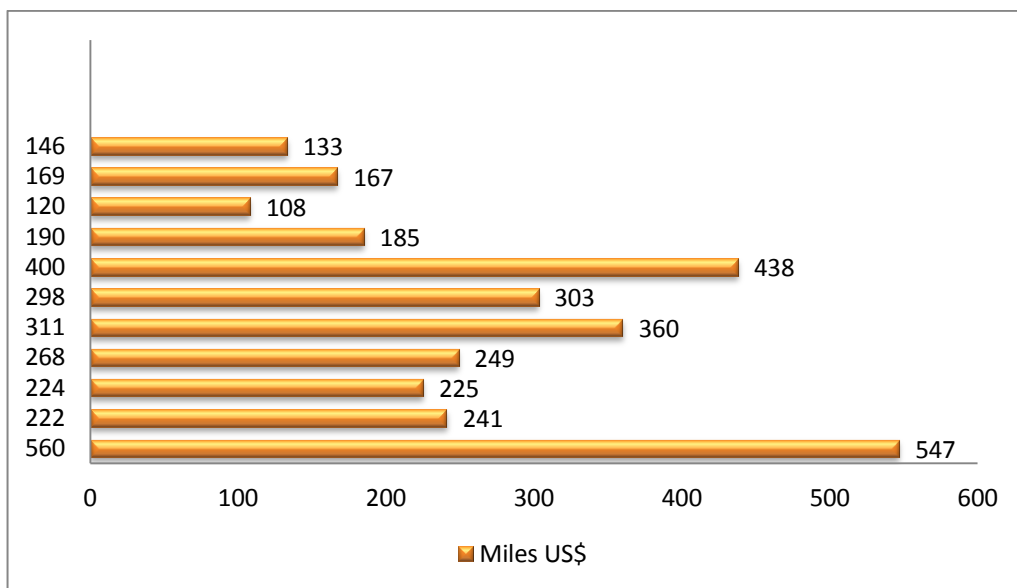


Fuente: Activo Foro

1.3. Importaciones a nivel mundial

Las importaciones de repuestos automotrices en el mundo, pasaron de \$848 millones de dólares en el año 2011 a \$ 1.344 millones dólares para el año 2013; esto significa, un aumento promedio anual de un 15%. En relación a la cantidad, pasaron de 423 millones de toneladas a 466 millones de toneladas, es decir promedio anual del 4%.

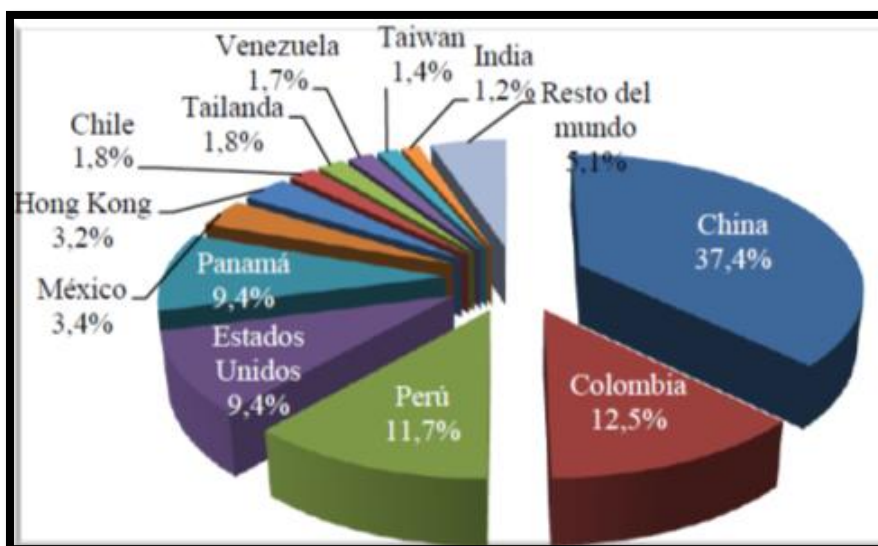
Gráfico No.3 Principales países importadores de repuestos en el mundo Período 2011-2013



Fuente: Diario El Universo, 2014

Elaboración: Autora

Gráfico No.4 Principales orígenes de las importaciones de repuestos en el Ecuador Período 2011-2013



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Elaboración: Autora

La cantidad de importaciones por repuestos automotrices realizado por el Ecuador durante el período de los años 2011 al 2013, subió a

21.743,9 millones de dólares, en la cual, entre los que aportaron más valor a las importaciones provienen de países como Colombia, Perú y China; este último con el mayor porcentaje (37.4%) de participación, se ha convertido en el máximo proveedor que ha tenido el Ecuador, por la importación de repuestos eléctricos.

1.3.1. Balanza Comercial

Ecuador disminuyó su balanza comercial en un 72.7% para el año 2013 que correspondieron a 826.5 millones de dólares en relación al año 2012, por el incremento de los precios de barril de crudo según el Banco Central del Ecuador¹⁴. Por este motivo, la balanza comercial se ha convertido en el talón de Aquiles de la economía del Ecuador que entró a dolarización en el año 2000, por la caída en las importaciones de bienes que no contienen una excesiva demanda por parte de los y las ecuatorianas.

La balanza comercial petrolera del año 2013 tuvo un superávit de 6.734 millones de dólares con respecto a los 6.392 millones de año 2012. Adicionalmente, la balanza comercial no petrolera incrementó su déficit en un 13.3% que corresponde a 8346 millones de dólares, básicamente por el alza de precios de las materias primas y bienes de consumo.

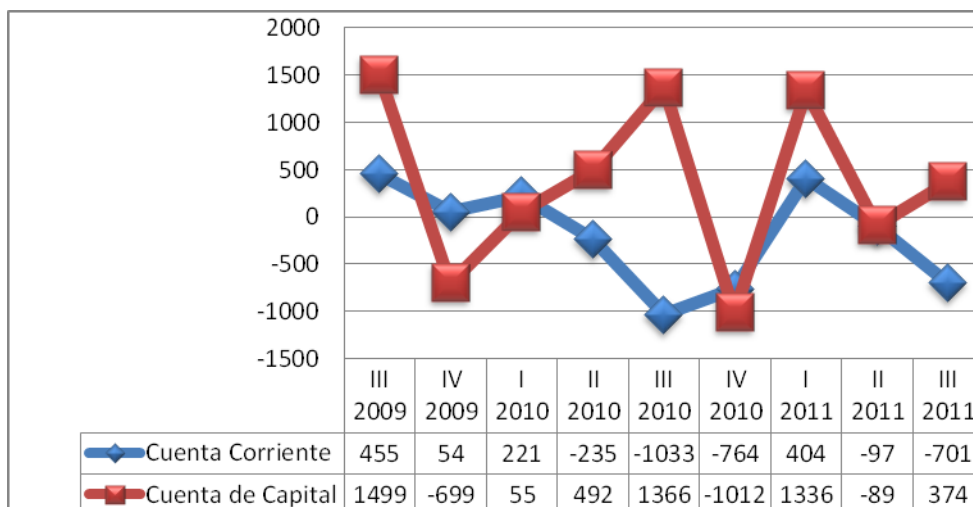
1.3.2. Balanza de Pagos

El tercer trimestre en referencia a la balanza de pagos que tuvo el Ecuador en el año 2013 según fuentes del Banco Central del Ecuador¹⁵, obtuvo un baja de 235.9 millones en relación al año 2012, puesto que pasó de -936.7 millones a -700.8 millones. Sin embargo, para el segundo trimestre del año 2013 se dieron mejoras en la balanza de pagos y para el sector económico del país, comparándolo mucho más con la crisis mundial que hubo en el año 2009.

¹⁴ Anuario Balanza Comercial del Banco Central del Ecuador (2014). Edición Febrero.

¹⁵ Anuario Balanza de Pagos del Banco Central del Ecuador (2014). Edición Febrero.

Gráfico No.5 Balanza de Pagos del Ecuador Periodos Trimestrales



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

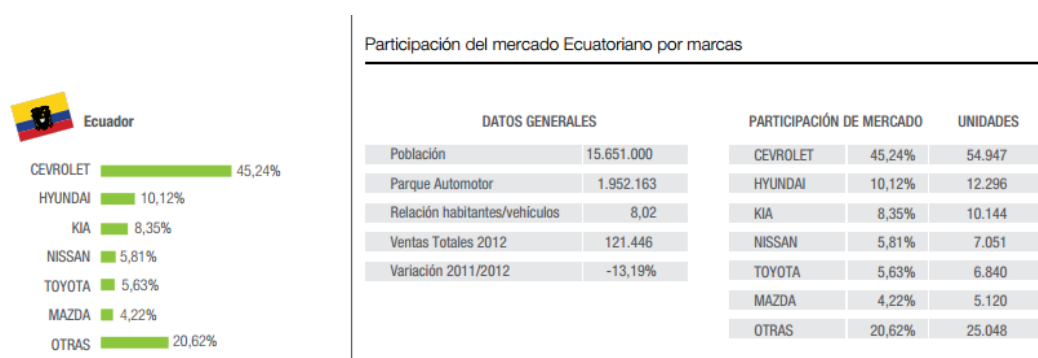
Elaboración: Autora

Esta tendencia se dio por motivo de un déficit en la balanza comercial y por grandes transferencias de tipo corriente que se recibieron. No obstante, un incremento en las importaciones de 16.9% y una baja de las exportaciones con un 6.8% dieron lugar a un crecimiento en el déficit en la Cuenta Corriente. En relación a las exportaciones no petroleras se dio una disminución en un 3.8% a causa de productos como el camarón y el atún que el valor de 305.6 millones a 293.4 millones y 71.7 millones a 66.1 millones respectivamente.

1.3.3. Participación del mercado ecuatoriana por marcas

Entre las marcas más reconocidas que se distribuyen en el territorio ecuatoriano y que son importadas del extranjero, predomina la marca Chevrolet que abarca el 45.24% del mercado, le sigue Hyundai con el 10.12%, en tercer lugar se encuentra KIA con el 8.35%, Nissan con un porcentaje del 5.63%, siguiéndolo muy de cerca, la marca Mazda también se hace presente con un 4.22% del mercado ecuatoriano.

Gráfico No.6 Participación del mercado ecuatoriano por marcas



Fuente: AEDE

1.4. Importadoras de repuestos en Guayaquil

FRENOSEGURO CIA. LTDA.

FRENOSEGURO es una compañía constituida en el Ecuador que lleva cincuenta y ocho años de experiencia en el ámbito de la importación, comercialización y distribución de las marcas de repuestos más conocidos del mercado automotriz¹⁶.

Constan con 12 agencias en el territorio ecuatoriano para la comercialización de repuestos, accesorios e instalación a través de un servicio que se orienta al mantenimiento de vehículos livianos, semipesados y pesados. Dan atención a más de treinta mil vehículos al año a nivel nacional.

Adicionalmente, poseen una atención al cliente al mayorista a través de un centro de distribución nacional. A todo esto, poseen asesores comerciales que se capacitan para resolver los requerimientos de las diferentes distribuidoras o clientes finales ofreciendo oportunidad para una detallada información actualizada de productos, con su respectiva marca, precio, garantía, descuentos, y tiempo de entrega.

¹⁶ Recuperado de la página web de Frenoseguro Cía. Ltda. Ecuador: www.frenoseguro.com

Imagen No.19 Local de FRENOSEGURO CIA. LTDA. en Guayaquil



DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A.

Imagen No.20 Local de DISTRIBUIDORA GARZÓN S.A. en Guayaquil



Desde muy temprana edad y vinculado al ámbito automotriz, especialmente al transporte pesado, el Sr. Jaime Garzón Urrutia¹⁷, en el año de 1988, con su primer almacén ubicado en las calles Alcedo y Machala, en la ciudad de Guayaquil, siendo su visión principal la importación, distribución y comercialización de repuestos automotrices de la línea pesada, MERCEDES BENZ, VOLKSWAGEN, SCANIA, VOLVO y YUTONG.

¹⁷ Sr. Jaime Garzón Urrutia, fundador de la Distribuidora Garzón S.A.

DISTRIBUIDORA GARZON, intenta satisfacer todas las necesidades de los clientes al momento de adquirir repuestos para las reparaciones de sus vehículos, contando con un gran stock de repuestos. En la actualidad DISTRIBUIDORA GARZON, es representante y distribuidor de algunas marcas de repuestos reconocidas a nivel mundial.

ANDRÉS BORBOR S.A.

Andrés Borbor S.A¹⁸. es una empresa familiar dedicada a la comercialización de llantas, accesorios, partes y piezas que satisfacen las necesidades a todo tipo de vehículo ofreciendo completa satisfacción y seguridad a los clientes con servicios de alta calidad e integridad. La visión es ser una empresa con mayor presencia y reconocimiento en el mercado de su género de productos y servicios a nivel nacional asegurando una competitividad sostenible y rentable permanentemente.

Imagen No.21 Local de ANDRÉS BORBOR S.A. en Guayaquil



Como política de calidad está orientada a implementar y mantener la mejora continua de los procesos de gestión de calidad y de su talento humano, para lo cual garantizan la completa satisfacción del cliente interno

¹⁸ Andrés Borbor, empresario, dueño de la empresa que lleva su nombre e importador de neumáticos.

y externo. Aparte, está enfocada al servicio al cliente buscando la satisfacción de los mismos, mediante el desempeño de su seguridad vehicular a través de programas de mejora continua para prevenir, reducir y/o eliminar los riesgos, peligros asociados a la seguridad vehicular y ambiental.

1.5. Conclusión del capítulo

Tabla No.2 Importación de repuestos automotrices en Guayaquil

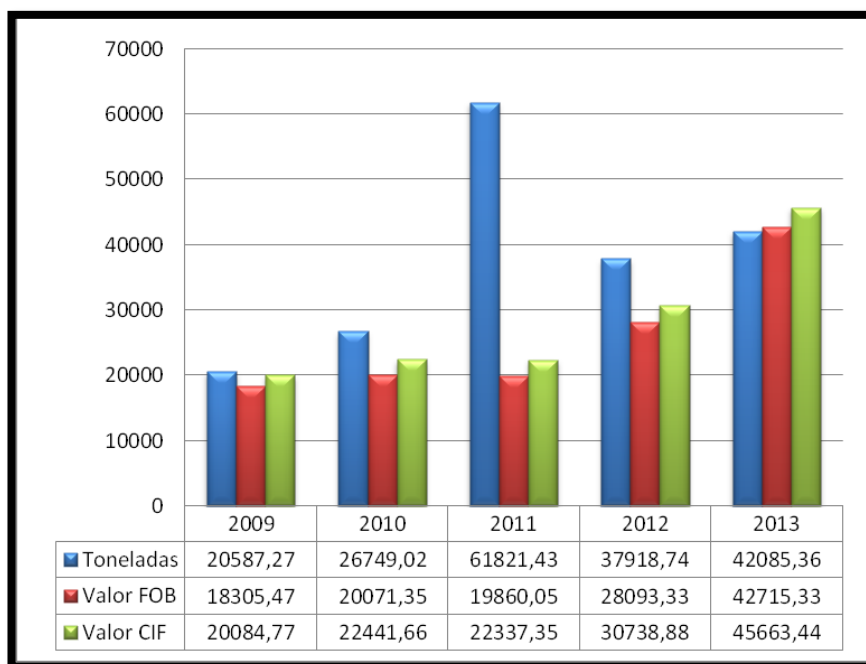
Repuestos eléctricos			
Año	Toneladas	Valor FOB	Valor CIF
2009	20587,27	18305,47	20084,77
2010	26749,02	20071,35	22441,66
2011	61821,43	19860,05	22337,35
2012	37918,74	28093,33	30738,88
2013	42085,36	42715,33	45663,44
	189161,82	129045,52	141266,09

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Elaboración: Autora

En la ciudad de Guayaquil, la importación de repuestos automotrices ha manifestado durante la crisis económica del 2009 un ligero impacto debido a que analizando las toneladas de repuestos; se puede apreciar que en el año que hubo una “caída” en la importación fue en el año 2011 pero subió a medida de los años siguientes. Aparte, existió una especie de variación positiva entre los años 2012 y 2013 del 15%.

Gráfico No.7 Importación de repuestos eléctricos en Guayaquil



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Elaboración: Autora

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL SECTOR DISTRIBUIDOR DE REPUESTOS EN EL CANTÓN MILAGRO

La venta de repuestos automotrices ha obtenido una tendencia de forma irregular debido a la crisis que sucedió en el país en los años de 1999 al 2000, la cual provocó una inestabilidad económica, donde se devaluó la moneda y se dio la dolarización. No obstante, es fundamental tomar en consideración que el sector de automotores no solo se encarga a la distribución y comercialización de repuestos nuevos; sino que también realizan actividades como talleres, donde cambian neumáticos, lubricantes; también otros negocios relacionados como dispositivos de rastreo de vehículos, seguros; lo que ha permitido su desarrollo y diversificarse en este sector.

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador para el año 2012 sufrió un pequeño crecimiento de un 1.8% en la cantidad de unidades que se vendieron con respecto al año anterior, es decir el 2011; este acontecimiento pudo haberse originado gracias a la amplia línea de repuestos en relación a los gustos y preferencias del consumidor o cliente final; asimismo como las formas de financiar para adquirir la mercadería.

2.1. Principales distribuidores de repuestos en el cantón Milagro

Dentro de esta investigación se escogió a los principales distribuidores que importan repuestos automotrices en el cantón Milagro, de los cuales 4 de ellos que son la Distribuidora Garzón S.A., Fernando Pinoargote CIA. Ltda, JAROMA S.A., y SAOTEL S.A. importan bujías, condensadores y bobinas pertenecientes al sistema eléctrico del vehículo, y por el otro lado los distribuidores que importan repuestos decorativos para los vehículos o también llamados autolujos lo conforman Tracto Partes CIA.

Ltda., IMPORMOSA, Importadora Mora S.A. y Jaime Montoya CIA. Ltda, que importan frenos, tapacubos y aros respectivamente.

Tabla No.3 Distribuidores de repuestos en el cantón Milagro

Distribuidor	Producto Principal	Tipo de repuesto	Promedio de compra anual (2010-2011-2012)
TRACTO PARTES CIA. LTDA.	Frenos	Autolujos	\$ 18.508,00
Distribuidora Garzón S.A.	Bujías	Eléctrico	\$ 14.411,00
Fernando Pinoargote CIA. LTDA.	Bujías	Eléctrico	\$ 15.374,00
JAROMA S.A.	Condensadores	Eléctrico	\$ 16.888,00
IMPORMOSA, Importadora Mora S.A.	Tapacubos	Autolujos	\$ 16.872,00
Jaime Montoya CIA. LTDA.	Aros	Autolujos	\$ 22.496,00
SAOTEL S.A.	Bobinas	Eléctrico	\$ 18.766,00

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2014

Elaboración: Autora

2.2. Venta de repuestos en el cantón Milagro durante los períodos 2010-2011-2012

Tabla No.4 Ventas anuales por tipo de repuesto automotriz en Milagro

Ventas anuales por repuestos de vehículos						
Año	Automóviles	Camionetas	Todo terreno	Vans	Camiones y buses	Total
2005	\$ 21.616,00	\$ 12.979,00	\$ 12.762,00	\$ 1.349,00	\$ 4.973,00	\$ 53.679,00
2006	\$ 29.296,00	\$ 16.103,00	\$ 12.910,00	\$ 2.664,00	\$ 8.399,00	\$ 69.372,00
2007	\$ 26.313,00	\$ 13.472,00	\$ 8.639,00	\$ 2.813,00	\$ 4.219,00	\$ 55.456,00
2008	\$ 28.474,00	\$ 14.198,00	\$ 10.009,00	\$ 2.372,00	\$ 4.098,00	\$ 59.151,00
2009	\$ 41.695,00	\$ 17.734,00	\$ 12.647,00	\$ 2.054,00	\$ 6.280,00	\$ 80.410,00
2010	\$ 42.710,00	\$ 18.940,00	\$ 15.384,00	\$ 1.555,00	\$ 5.916,00	\$ 84.505,00
2011	\$ 38.565,00	\$ 20.660,00	\$ 19.769,00	\$ 1.917,00	\$ 10.867,00	\$ 91.778,00
2012	\$ 46.846,00	\$ 27.963,00	\$ 22.710,00	\$ 2.207,00	\$ 12.958,00	\$ 112.684,00

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2014

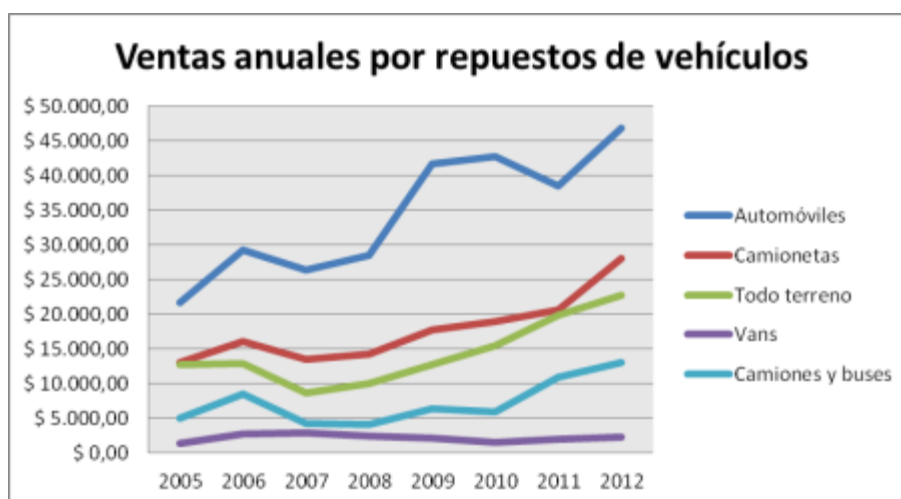
Elaboración:

Autora

Las instituciones financieras han aumentado sus carteras de crédito automotriz, con el objetivo de ofrecer condiciones cada vez más favorables; es decir plazos más amplios con tasas de interés bajas; para quienes están

interesados en adquirir repuestos para vehículos nuevos o ya usados, lo cual ha sido el factor clave para el crecimiento de este sector.

Gráfico No.8 Ventas anuales por tipo de repuesto en Milagro



Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2014

Elaboración: Autora

El 2008, los vehículos presentaron un rango de precios constituyendo un 46.8% del total de las ventas. Para el 2009 se obtuvieron ventas por 57482 repuestos originando un 39.8% mayor al número de unidades vendidas a finales del 2008 según datos del AEDE¹⁹.

Para el año 2011 se vendieron 91779 unidades, convirtiéndose en el año que mayor ventas de repuestos automotrices ha tenido el Ecuador. Si bien entre enero y noviembre se vendieron en promedio 7277 unidades al mes, para diciembre de ese año se registró un alza del 24% en relación al 2010. Si bien el mercado incrementó en unidades, su composición por tipo de vehículos y precios también tuvo una variación. En el 2012 se vendieron 112685 vehículos nuevos; el segmento de automóviles tuvo un registro del 22% comparado con el año según el COPCI²⁰.

¹⁹ Revista de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. Edición Mayo 2013, págs. 15-20.

²⁰ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2014.

Gráfico No.9 Ventas totales por año en Milagro



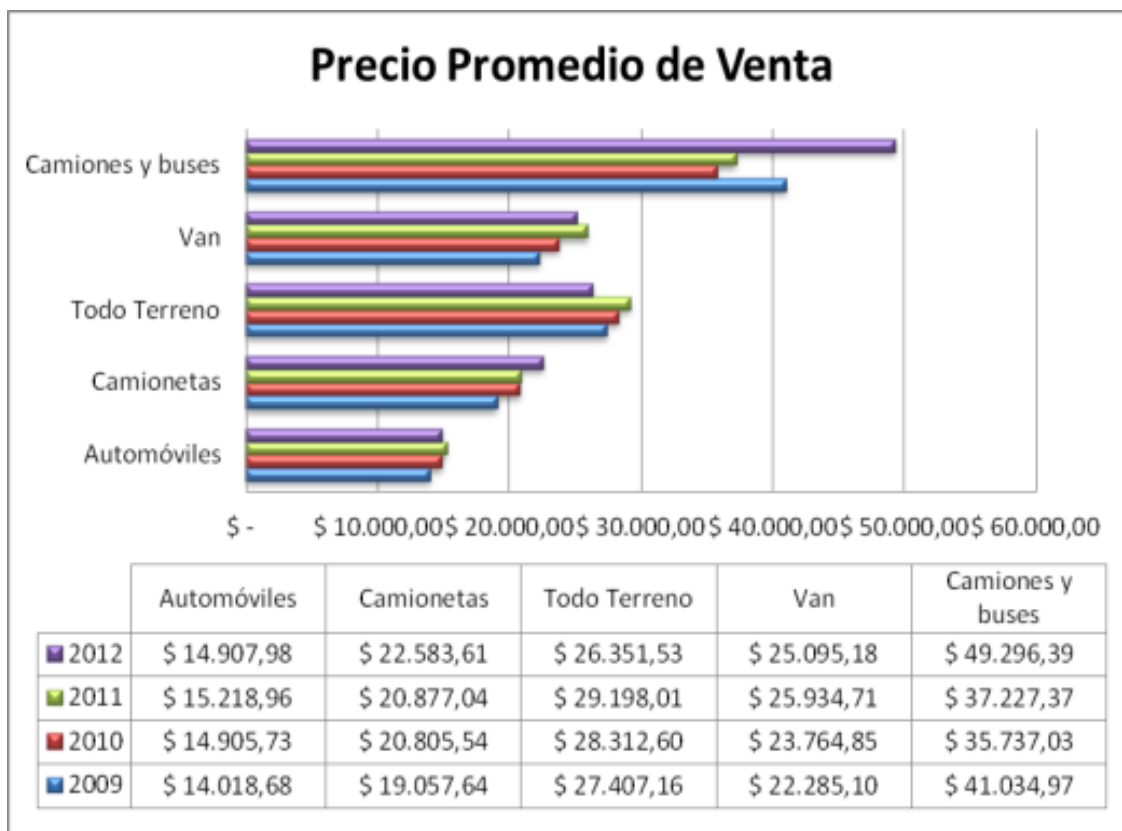
Fuente: COPCI, 2013

Elaboración: Autora

Según datos del COPCI²¹, el segmento que obtuvo un crecimiento es el de los camiones y buses con un 36%, seguido de los vehículos todo terreno y vans con un 15% y 14% respectivamente, las camionetas poseen un 8%. En el caso de los camiones, existió un aumento significativo en sus ventas debido a la reparación de vías y obras de ingeniería por parte del Gobierno Nacional como resultados del fuerte invierno que ha sufrido el país a causa de deslaves o inundaciones. Los vehículos ensamblados en el Ecuador constituyen un 41.6% de las ventas totales, mientras que el restante 58.6% proviene de la importación. Pichincha con un 41.7% es la provincia donde más vehículos se venden, seguida del cantón Guayas con el 27% y finalmente Tungurahua con un 7.35%, que superó al cantón Azuay.

²¹ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2014.

Gráfico No.10 Precio promedio de venta



Fuente: COPCI, 2013

Elaboración: Autora

2.3. Participación del sector distribuidor de repuestos automotriz en el cantón Milagro

La participación del sector distribuidor de repuestos en el cantón Milagro actualmente se ha aumentado en forma considerable, ratificando la efectividad de las acciones que son emprendidas por varias empresas del sector. El hecho de la capacidad instalada de gran parte de la industria es mayor a su producción, ha fomentado a dar respuesta inmediata a las demandas de clientes de la zona formando una imagen positiva de Milagro.

2.4. Análisis de la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado (Fernández, 2002).

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben de analizar, pero antes se debe de desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis. Cuando no se cuenta, o no existe información histórica y estadística del producto, como es el caso de muchos productos hoy en día, es entonces donde entra la investigación y es el único método por el cual se podrá obtener los datos, y hacen la cuantificación de la demanda.

2.4.1. Demanda por stock de repuestos en Milagro

Para la demanda nacional el período que se consideró para la presente investigación corresponde a los años 2011 al 2012; de acuerdo al modelo planteado anteriormente, se consideraron como variables: el parque automotor que posee el cantón Milagro de la provincia del Guayas, el precio que pagan mensualmente por los repuestos para sus vehículos en el lapso

de un año; la variable dependiente (stock de repuestos) se midió usando combinaciones de los tres ítems considerados; se obtuvieron coeficientes significativos y con el signo esperado para ambas variables independientes: el parque automotriz está relacionado negativamente con el precio de los automóviles y a la vez éstos son un bien superior, pues la relación entre parque e ingreso es positiva.

Las demandas de stock obtenidas presentan autocorrelación positiva; este hecho estaría reflejando un error en la especificación de la demanda, lo que parece razonable puesto que se supuso ajuste instantáneo de stocks, lo que no ocurre en la práctica. Sin embargo, dado que la demanda stock interesa para predecir el comportamiento a futuro del parque automotriz, el problema en la especificación no resulta relevante, debido a que en el largo plazo sí se cumple la igualdad entre stock deseado y observado.

Para el cantón Milagro sólo se obtuvo coeficientes no tan significativos puesto que existen otros cantones aledaños como son Yaguachi y Naranjito que también venden repuestos, mientras que el coeficiente del precio resultó no significativo, tal vez por problemas en la medición de los datos para la zona. Sin embargo, los signos tanto de los coeficientes de precios como de ingreso fueron los esperados.

Tabla No.5 Elasticidad de la demanda de repuestos

	Elasticidad precio	Elasticidad ingreso
Demanda Nacional		
Importaciones de repuestos	-1,3056	5,7487
Oferta flujo repuestos	1,3217	5,237
Demanda de Milagro		
Importaciones de repuestos	-1,0514	5,4113
Oferta flujo repuestos	-1,0195	4,9785

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaboración: Autora

2.4.2. Demanda por compras anuales de repuestos en Milagro

Las variables dependientes utilizadas son importaciones y oferta flujo total (importaciones más producción nacional) de repuestos. Las variables independientes corresponden a precio, ingreso y stock de repuestos para automóviles del año anterior que incluye eléctricos y autolujos. Tanto a nivel nacional como en el cantón Milagro, el ajuste de la regresión y la significancia de las variables mejoraron al usar oferta flujo total en lugar de importaciones. Esta situación resulta bastante razonable, pues la oferta total es una medida más exacta de la disponibilidad de repuestos nuevos para ser vendidos en el mercado y, por lo tanto, es una mejor aproximación a la compra efectuada por los consumidores (Diario Hoy, 2013).

Para la demanda flujo, se consideraron alternativamente importaciones y oferta total como variables dependientes y precios, ingreso y stock rezagado de repuestos como variables explicativas. Al usar oferta flujo total se logró un mejor ajuste de las regresiones, lo que parece bastante razonable, pues la oferta total considera producción nacional además de importaciones y por lo tanto es una mejor aproximación de las unidades compradas de repuestos. Sin embargo, para efectos de análisis se utilizó la demanda que considera importaciones de repuestos.

Tabla No.6 Cantidad de vehículos por cantones demandantes

Cantones	Cantidad
Milagro	5798
Yaguachi	6255
Naranjito	1334
Simón Bolívar	2342
Jujan	3892
Guayaquil	7173

Fuente: Comisión de Tránsito del Guayas

Elaboración: Autora

2.5. Análisis de la oferta

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

Para Fernández (2002) la oferta al igual de la demanda es función de una serie de factores como: los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. Los determinantes de la oferta son:

- El precio del producto en el mercado.
- Los costos de los factores necesarios para tal producción.
- El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- Disponibilidad de los factores.
- Número de empresas competidoras.
- Cantidad de bienes producidos.

En el sector autopartista se incluye a diversas industrias relacionadas, entre las que se encuentran la metalmecánica, electrónica, textil, la producción de vidrios, plásticos y caucho, entre otras, que conforman el entramado de actividades y sectores necesario para componer un vehículo.

El sector de Milagro es altamente dependiente de las políticas de abastecimiento global de las terminales automotrices y de los regímenes de promoción aplicados al sector. Prueba de ello es que a partir del cambio del régimen automotriz de los años '90, se produjo una fuerte contracción del sector autopartista local como consecuencia de la reducción de la exigencia de contenido nacional mínimo de los repuestos fabricados localmente y la reducción de aranceles de importación de las autopartes, creando una protección negativa para dicho sector.

El enfoque global del sector automotriz con respecto a sus proveedores ha llevado a una importante concentración de capacidades de

producción de los autopartistas. Esta concentración se manifiesta en grandes nodos multinacionales productores de conjuntos y subconjuntos que a su vez funcionan como "terminales" que ensamblan partes, con proveedores certificados a nivel mundial, muchas veces radicados en el exterior. Si bien los acuerdos de integración nacional se refieren a la porción de autopartes dedicada a la producción local de vehículos, es importante considerar el mercado de reposición ya que el mismo no sólo depende de las terminales sino que participa también de un sistema de comercialización y servicio independiente. Se cuenta con la siguiente información sobre la industria autopartista local, de diciembre del año 2013.

- Cantidad de locales de repuestos en Ecuador: Aproximadamente 400
- Empleo directo: 62.300 personas
- Participación en el empleo industrial: 3,9%
- Ventas: U\$S 5.750 millones
- Participación en el PBI: 2,4%
- Participación en el PBI Industrial: 11,5%

En cuanto al comercio exterior, existe una concentración de la exportación (casi un 60%) en un grupo de menos de 20 empresas, participando también las terminales con montos significativos. Si se considera la situación del comercio exterior, su déficit de balanza comercial es próximo a 7.000 millones de dólares. El incremento esperado de actividad por esta sustitución es muy importante dentro del rango de las partes factibles en forma inmediata de ser cubiertas con proveedores locales.

La producción de la industria autopartista se canaliza tanto en el suministro a las terminales (incorporación en la línea de producción o venta de repuestos a través de su red de distribución), como para el mercado independiente, ya sea para la reposición de partes como para el mercado de

los accesorios y autolujos. No obstante, los cambios en la tecnología que se incorporan en el diseño de los automotores conllevan nuevos requerimientos a los proveedores. Por este motivo, no involucraría cambios en la actual gama de repuestos suministrados por los proveedores locales pero seguramente limitaría ciertas áreas de participación futura (Aguilar, 2012).

2.6. Análisis Porter del sector distribuidor del cantón Milagro

Para efectuar un análisis para la presente investigación, se tomó en cuenta el análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter para así conocer cuáles son los poderes y amenazas que posee los sectores distribuidor de repuestos automotrices importados en el cantón Milagro:

Gráfico No.11 Cinco Fuerzas de Michael Porter



Elaboración: Autora

Amenaza de entrada de nuevos entrantes

Esta industria es rentable, puesto que el nivel de competidores que pueden entrar o desarrollarse como distribuidores en el cantón Milagro es

bajo ya que según la investigación realizada hay más comerciantes minoristas y pocos mayoristas.

Rivalidad entre los competidores

El nivel de competencia es moderado debido a que sí existen distribuidoras en cantones cerca de Milagro; tomando en consideración a los comerciantes minoristas se podría considerar bajo por el motivo de que ellos no poseen un stock diverso de productos que tiene un almacén o distribuidora en el cantón Milagro.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores tienen un poder de negociación alto debido a la gran parte de los productos que ofrecen ya que dependen básicamente de la distribución del proveedor.

Poder de negociación de los compradores

El nivel de compradores es alto debido a que las distribuidoras de repuestos automotrices en el cantón Milagro tienden a tener precios relativamente bajos en comparación a otros almacenes o talleres minoristas por lo que los compradores accederían a la adquisición de repuestos importados.

Amenaza de ingresos de productos sustitutos

No se tiene productos o servicios sustitutos, se ha decidido llamarles competidores en menor escala a vulcanizadoras que hay en el cantón Milagro y demás estaciones de servicio, debido a que prestan servicios similares a los de un centro de servicio automotriz pero no con la maquinaria apropiada ni con el personal adecuado.

2.8. Análisis FODA del Sector Automotor del cantón Milagro

Fortalezas

- Aportan directamente cada vez menor proporción de valor agregado al proceso de fabricación de vehículos automotor.
- Estrategias de suministro para lograr el menor costo de producción a nivel global.

Oportunidades

- Desde la perspectiva de la producción global, este conjunto de empresas ha traído consigo nuevos modelos de articulación logística de la producción.
- La conformación de redes empresariales integradas por medio de cadenas logísticas de suministro.
- La necesidad de responder a un incremento en las expectativas de los consumidores, localizados en un mayor número de mercados, genera una gran proliferación de segmentos y modelos
- La producción en masa
- Las oportunidades del producto crecen en un mercado dinámico

Debilidades

- Alta dependencia por parte de proveedores de la región para el ensamblaje de unidades.
- Escaso control de antigüedad del parque automotor, provoca contaminación del medio ambiente.

- Las exportaciones crecen a un ritmo menor que el mercado, por lo que se pierde participación de mercado ante otros países.
- No existe transferencia de tecnología para un mejor desarrollo de la tecnología.

Amenazas

- Aumento de la preferencia de vehículos importados, de mejor calidad y con mayores prestaciones que los nacionales.
- Incremento de cargas tributarias que graven la adquisición de vehículos que desmotivarían la demanda.
- Poca capacidad de ahorro por parte de los compradores.

2.9. Conclusiones del capítulo

La industria automotriz en el Ecuador ha generado gran desarrollo tecnológico en los últimos treinta años, dado que contribuye al desarrollo nacional con inversiones, capacitación, tecnología y generación de divisas. Las ensambladoras en el país, debido a su alto grado de tecnificación, son reconocidas por sus productos de alta calidad en el mercado nacional e internacional.

La industria automotriz del Ecuador produce actualmente 6 tipos de vehículos y ofrece 11 distintos productos de la industria de fabricantes de autopartes. La alta calidad de los productos fabricados por la industria de autopartes del Ecuador ha permitido aperturas a mercados internacionales, llegando a exportar a países como: Colombia, Venezuela, Perú y otros de América Central y el Caribe.

A todo esto, la industria automotriz ecuatoriana ha logrado reconocimientos de altos estándares internacionales, debido a la calidad de

sus productos. Las empresas ensambladoras y productoras de autopartes están calificadas con normas internacionales especiales para la industria como QS 9000, ISO TS 16949:2002, ISO 14000 sobre medio ambiente y la 18000 sobre ergonomía, entre otras.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LAS RESTRICCIONES IMPUESTAS POR EL GOBIERNO NACIONAL A LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS AUTOMOTRICES Y SU IMPACTO EN EL SECTOR DISTRIBUIDOR DE MILAGRO

En el Ecuador, en el 2012 el presidente Rafael Correa anunció una medida de restricción de importaciones, para hacer frente a la crisis financiera internacional, esta recaerá en 542 subpartidas, el 7% del total. Según el mandatario, esta reducción afectará al 7% de un universo total de 6.336 partidas, con lo que se pretenderá reducir el costo de las importaciones en unos 1.560 millones de dólares respecto al monto de 2008.

La resolución señaló que la medida tiene carácter temporal por un año y que es "*de aplicación general, no discriminatoria, de las importaciones de todos los países del mundo, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias*". En lo referente a la restricción de las importaciones, es una medida ajustada a las reglas de la OMC²², y esta obedece a tratar de proteger a la industria nacional por un lado, y por otro a evitar que las divisas del Ecuador vayan hacia el exterior.

Esta consideración por lo tanto se convierte en el primer aspecto positivo de esta medida; ya que al ser del todo legal y un derecho reconocido por la OMC, evita que hayan represalias salidas de contexto; y se pueda aplicar desde países con mayor poder, presiones que vayan en contra de la soberanía nacional. Dentro de los aspectos positivos de la restricción de importaciones está la premisa de que el Ecuador estima que las restricciones le permitirán corregir un déficit por 1560 millones de dólares en la balanza comercial, con lo cual se estaría enfrentando de alguna manera la crisis mundial por la que atravesamos, y queramos o no reconocer, nos va a afectar de alguna manera, más aún si nuestra economía es débil.

²² Organización Mundial de Comercio

Tabla No.7 Análisis de las restricciones impuestas a las importaciones de repuestos automotrices

Repuesto	Ventas por distribuidora promedio (2010 - 2011-2012)	Porcentaje de participación sobre el total de repuestos vendidos	Barrera arancelaria sobre valor FOB (2013)	Unidades Vendidas			Ingresos por ventas promedio anual	Ingresos Ventas 2013
				2012	2013			
Bujías	\$ 382.100,00	19,81%	5%	1241	1191	-50	\$ 316.733,33	\$ 15.678,00
Bobinas	\$ 220.000,00	11,40%	5%	1226	1213	-13	\$ 220.323,33	\$ 75.550,00
Condensadores	\$ 148.850,00	7,72%	10%	888	907	19	\$ 148.850,00	\$ 50.290,00
Reguladores	\$ 160.000,00	8,29%	10%	890	891	1	\$ 163.633,33	\$ 5.408,00
Sockets	\$ 175.990,00	9,12%	15%	934	915	-19	\$ 175.990,00	\$ 59.322,00
Alternadores	\$ 200.810,00	10,41%	5%	977	1026	49	\$ 200.810,00	\$ 68.012,00
Faros de xenon	\$ 87.666,00	4,54%	5%	964	969	5	\$ 87.666,00	\$ 30.950,00
Frenos	\$ 201.100,00	10,42%	15%	1066	1104	38	\$ 201.100,00	\$ 69.697,00
Aros	\$ 115.000,00	5,96%	10%	856	851	-5	\$ 115.000,00	\$ 3.964,00
Volantes	\$ 87.800,00	4,55%	5%	786	774	-12	\$ 87.800,00	\$ 30.641,00
Tapacubos	\$ 76.802,00	3,98%	10%	835	833	-2	\$ 76.682,00	\$ 26.333,00
Guardachoques	\$ 72.933,00	3,78%	5%	812	799	-13	\$ 72.933,00	\$ 25.703,00

Fuente: AEDE, 2014

Elaboración: Autora

Según la tabla que indica las importaciones por los diferentes tipos de repuestos automotrices en los períodos dados se puede apreciar que los repuestos que han sufrido la restricción impuesta por el Gobierno Nacional son las bujías, bobinas, condensadores, reguladores, sockets, alternadores, faros de xenón, frenos, aros, volantes, tapacubos y guardachoques entre los más principales, las barreras arancelarias para este tipo de productos van desde el 5%, 10% y 15%, el producto que posee más participación sobre el total de repuestos vendidos son las bujías con un 19.81%, además los frenos son los que poseen más ventas porque éstos se desgastan por la cantidad de kilometraje del vehículo y son los más demandados en el cantón Milagro.

3.1. Empleo generado en el cantón Milagro

En el cantón Milagro, provincia del Guayas, el sector automotor recluta al talento humano que esté altamente calificados, como es el caso de técnicos, ingenieros industriales, operarios mecánicos y personal administrativo, de ventas, comercial, y personal para el proceso de ensamblaje para el vehículos; en lo cual las empresas en Milagro buscan un recurso humano eficiente y eficaz puesto que el talento humano ha obtenido cambios significativos que modifican si el sector automotor pasa por niveles de rendimiento o niveles de deterioro.

El 2013, fue el año en que se generó un mayor número de plazas de trabajo en el cantón Milagro generando así 360 empleos, teniendo un crecimiento del 42% en relación al 2012 que generó 543 plazas de trabajo correspondiendo el 36%; no obstante en el 2011 se dio también un poco de mejoría obteniendo un 37% ubicándose en la generando 419 empleos según fuentes de la AEDE²³.

Las variaciones entre los años 2012 y 2013 coinciden con el volumen de producción de las ensambladoras que son Omnibus BB, Maresa S.A. y Aymesa S.A. lo cual Omnibus BB produjo nuevos modelos de vehículos, puesto que es una ensambladora, también incrementó el volumen en la mano de obra ensamblando 22219 unidades, incrementándose para el 2012 a 1055 trabajadores.

Adicionalmente, las otras dos ensambladoras que son Maresa S.A. y Aymesa S.A. redujeron su mano de obra y el personal por problemas administrativos que tuvieron dichas empresas; no obstante lanzaron nuevos modelos de vehículos.

²³ Revista de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. Edición Enero 2014, págs. 87-93.

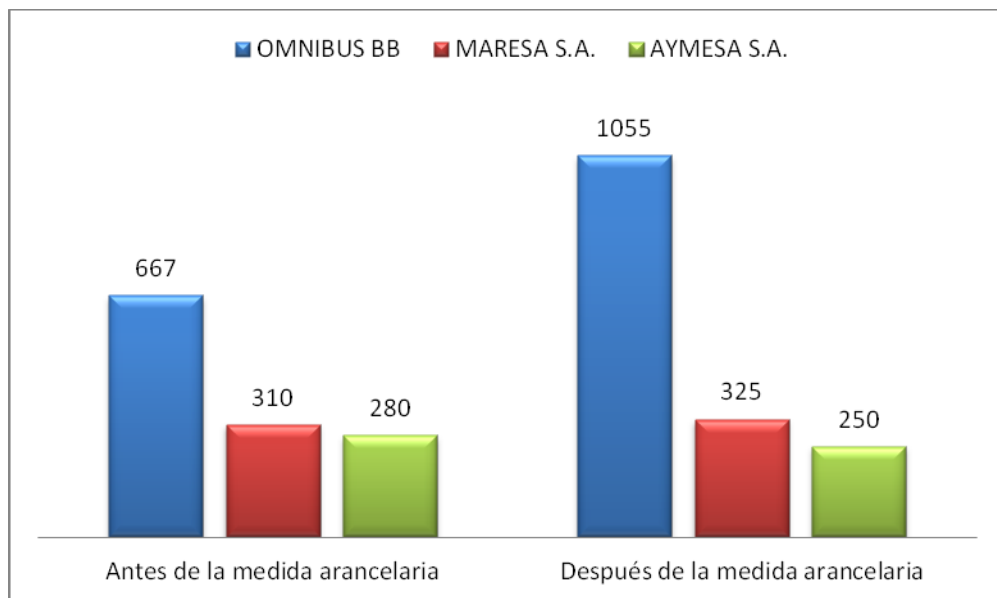
Tabla No.8 Empleos generados por el sector automotor en Milagro

Empleos generados por		AÑOS		
el sector automotor		2011	2012	2013
OMNIBUS BB		667	1055	600
MARESA S.A.		310	325	300
AYMESA S.A.		280	250	180
PROMEDIO		419	543	360

Fuente: CINAIE, 2013

Elaboración: Autora

Gráfico No.12 Variaciones del empleo generado en el sector automotor de Milagro antes y después de las medidas arancelarias



Fuente: CINAIE, 2013

Elaboración: Autora

Como se puede apreciar en la tabla y en el gráfico, el sector automotor del cantón Milagro presentó altas y bajos en cuestión del empleo generado, es decir que la empresa Omnibus B.B. tuvo un aumento de empleo generado del 58%, asimismo la compañía Maresa S.A. a pesar de la medida restrictiva hubo empleo en dicho sector pero en poco porcentaje aportando el 4%, pero a la única empresa que afectó fue a Aymesasa S.A. que

tuvo una disminución de sus empleados en un 12% debido a que hubo una mala administración por parte de los accionistas de esa compañía.

3.2. Estructura arancelaria para el sector distribuidor automotriz de Milagro

La estructura arancelaria utilizada en Ecuador es la NANDINA, de acuerdo a la Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina del año 2012 y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. En la siguiente tabla se indica la codificación que encierra a todo lo referente a vehículos, partes y accesorios por partida NANDINA.

Tabla No.9 Estructura arancelaria de repuestos automotrices

Código	Artículo
87.08.10	PARACHOQUES (PARAGOLPES, DEFENSAS) Y SUS PARTES
87.08.10.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL), DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
87.08.10.90	LOS DEMÁS
87.08.21	LAS DEMÁS PARTES Y ACCESORIOS DE CARROCERÍA, INCLUIDAS LAS DE CABINA, CINTURONES DE SEGURIDAD
87.08.21.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SEMI-DIESEL) DE CILINDRADA INFERIOR O IGUAL A 2
87.08.21.90	LOS DEMÁS
87.08.29	LOS DEMÁS
87.08.29.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMI-DIESEL)
87.08.29.90	LOS DEMÁS
87.08.30	" FRENOS Y SERVOFRENOS; SUS PARTES"
87.08.30.10	DESTINADOS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE

	LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON) DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEM)
87.08.30.91	LOS DEMÁS, PARA FRENOS DE DISCO
87.08.30.99	LOS DEMÁS, LOS DEMÁS
87.08.40	CAJAS DE CAMBIO Y SUS PARTES
87.08.40.20	DESTINADAS A LA INDUSTRIA DEL MONTAJE: DE LOS MOTOCULTORES DE LA SUBPARTIDA 8701 10, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8703, DE LOS VEHICULOS AUTOMOVILES DE LA PARTIDA 8704 CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON) DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEM)
87.08.40.50	LOS DEMÁS, CAJAS DE CAMBIO
87.08.40.91	PARTES, DE ACERO ESTAMPADO
87.08.40.99	PARTES, LOS DEMÁS

Fuente: PROECUADOR

3.3. Barreras no arancelarias

Dentro del Ecuador, las Normas y Reglamentos Técnicos para las empresas del Sector Automotor son aprobados por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), relacionadas con la gestión ambiental y elementos de seguridad.

Gráfico No.13 Barreras no arancelarias



Elaboración: Autora

Comunidad Andina (CAN)

En el marco de la Comunidad Andina, entre los países miembros (Colombia, Ecuador y Venezuela), se suscribió en noviembre de 1993 un Convenio de Complementación en el Sector Automotriz, el mismo que fue actualizado en septiembre de 1999. Este convenio define una política común para este sector y sienta las bases para desarrollar una industria automotriz de una manera competitiva y eficiente.

Además, se aprobó un arancel externo común aplicable a los vehículos importados de países que no son miembros del convenio, la posibilidad de aplicar un régimen Aduanero especial para toda la cadena automotriz y la restricción a la importación de productos automotrices usados o remanufacturados.

Bajo este convenio y de acuerdo a los Requisitos Específicos de Origen (REOS) que son fijados por la Secretaría General de la Comunidad Andina cuando las Normas Especiales y Certificación del Origen de las Mercancías no son adecuadas para determinada producción, según mandato 416.

Resolución 323

Establece un requisito basado en el porcentaje de integración de materiales originarios de la subregión y para una lista determinada de partes y piezas, requisitos similares a los que constan en la Decisión 416.

Acuerdo sobre los procedimientos para la implementación del Requisito Específico de Origen para el sector automotor

Establece los procesos que deben seguir las empresas ensambladoras y los proveedores de materiales para demostrar a las autoridades nacionales y a la Secretaría General de la Comunidad Andina, el cumplimiento de los requisitos generales y específicos, que les dé el derecho

de beneficiarse de la liberación al comercio entre los países miembros de la Comunidad Andina, según Resolución 336.

Normas de Origen

Para beneficiarse de esta preferencia arancelaria, los productos deberán cumplir con condiciones que les confiera la calidad de originarios de la subregión.

Decisión 416

A continuación se indican los criterios establecidos para calificar de originaria a las mercancías aplicables para el sector automotor:

- Las mercancías elaboradas en su totalidad con materiales originarios del territorio de los países miembros.
- Mercancías en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios. Para este tipo de mercancías, el criterio básico es que los materiales no originarios se sometan a un proceso de transformación, el mismo que se refleje en *n* cambio de partida arancelaria. De no cumplir con este cambio, el valor CIF de los materiales no originarios de debe exceder del 50% del valor FOB de la mercancía final en el caso de Colombia, Venezuela y Perú, y del 60% en el caso de Bolivia y Ecuador.
- Las mercancías que son resultado de la operación de ensamblaje y en los que se haya utilizado materiales originarios de la subregión, para las cuales la exigencia es también la del valor agregado indicado anteriormente.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Esta asociación se creó bajo el Tratado de Montevideo de 1980, tiene como miembros a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador,

México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; con el fin de lograr un mercado común latinoamericano, mediante 3 vías:

- ❖ Acuerdos de alcance regional (participan todos los países miembros), como por ejemplo: Las Nóminas de Apertura de Mercados (NAM) a favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay; y la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) aplicada a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.

Acuerdos suscritos por Ecuador en el Marco de la ALADI

- Acuerdo de Complementación Económica entre Colombia, Ecuador, Venezuela y los países miembros del MERCOSUR (AAP. CE. N° 59)

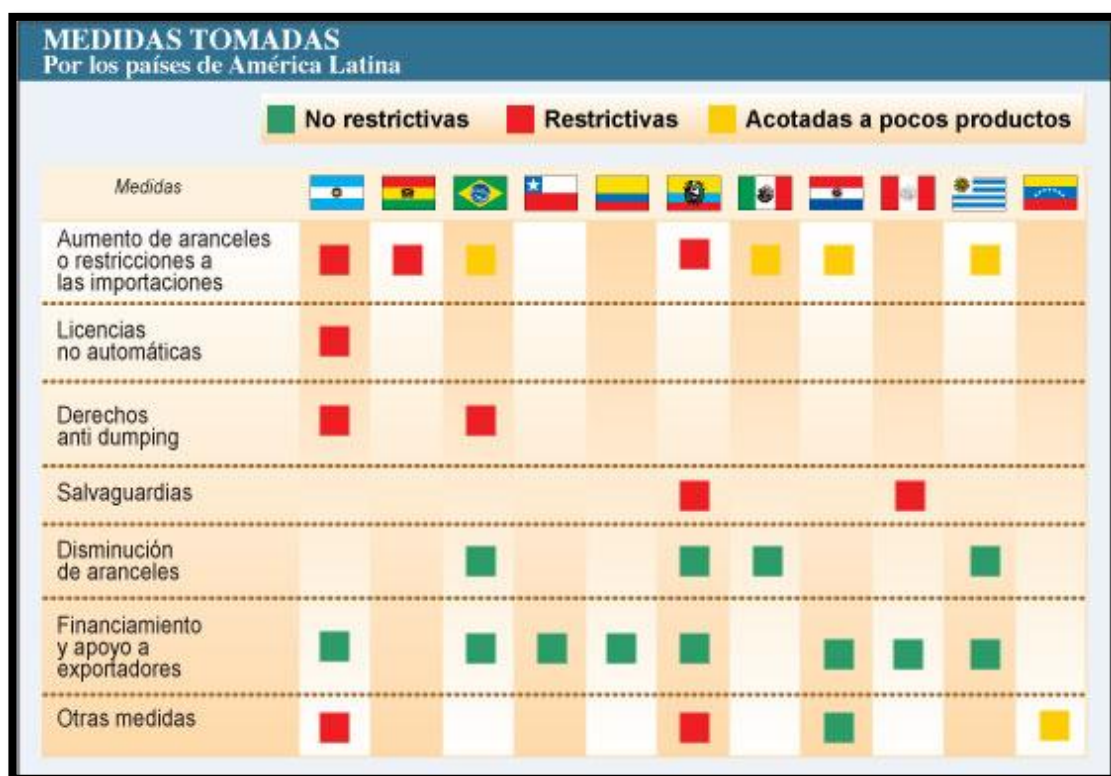
El Acuerdo suscrito en octubre 2008, tiene por fin formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco, este Acuerdo entró en vigencia entre Ecuador y MERCOSUR en abril de 2005.

Se pactaron preferencias recíprocas para todo el universo arancelario con plazos de aplicación diferenciados dependiendo de la sensibilidad de los productos.

- Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Chile (AAP. CE N° 65)

El Acuerdo está vigente desde enero del 2010, reemplazando así al ACE N° 32. Contempla la liberación de aranceles para todo el universo arancelario, menos para una Lista de Excepciones.

Imagen No.22 Barreras no arancelarias de ALADI



Fuente: CEPAL, 2012

3.4. Conclusiones del capítulo

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) rechaza la restricción de importaciones de vehículos. El sector califica de ilegal y no transparente la disposición de aplicar las licencias de importación. Para el sector automotriz, las medidas arancelarias se aplican de una forma inconstitucional y discriminatoria a ciertos productos, entre ellos los carros.

Según el Ministerio de Industrias, no se trata de una restricción sino de un convenio para la disminución de importaciones, con el propósito de impulsar la industria nacional de piezas y CKD. Los importadores de vehículos aclaran que no han realizado ningún acuerdo con el Gobierno y el resultado de la medida ha sido catastrófico. Desde enero hasta agosto de este año, las importaciones de autos armados llegaron a 453,5 millones de dólares. Esto es 19% menos con respecto a igual período de 2010.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO COMERCIAL PARA LOS DISTRIBUIDORES DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DEL CANTÓN MILAGRO

La presente propuesta, estará compuesta por el conjunto de estrategias enfocadas al desarrollo comercial de los distribuidores de repuestos automotrices del cantón Milagro perteneciente a la provincia del Guayas, constituyendo la parte medular del presente trabajo de titulación. El desarrollo del mismo da inicio con el establecimiento de los objetivos que se pretenden alcanzar mediante la propuesta, la cual se justifica ante la ausencia de un programa que oriente estratégicamente las importaciones realizadas por estas empresas. También se presenta la importancia que la propuesta tiene para estos negocios, sus clientes y la sociedad en general.

Se hace mención de los principales beneficios que se obtendrán con la puesta en marcha de estas estrategias:

A. Para las empresas

Servir como una herramienta metodológica de apoyo y consulta en el eficaz desempeño de las actividades de importación de repuestos automotrices, enfocadas al aumento de los volúmenes de venta, maximización de las utilidades y al mismo tiempo lograr una mayor cobertura del mercado permitiéndoles un mayor nivel de competitividad y desarrollo.

B. Para los clientes

Los compradores de repuestos automotrices también se verán beneficiados, ya que estos obtienen mejor calidad, mejores precios, excelente servicio y un mayor valor agregado en cada compra realizada. Al mismo tiempo, se benefician al encontrar los repuestos automotrices en el momento y lugar en que se necesiten, puesto que el desarrollo de las distribuidoras, alcanzado mediante la implantación de la propuesta, hará

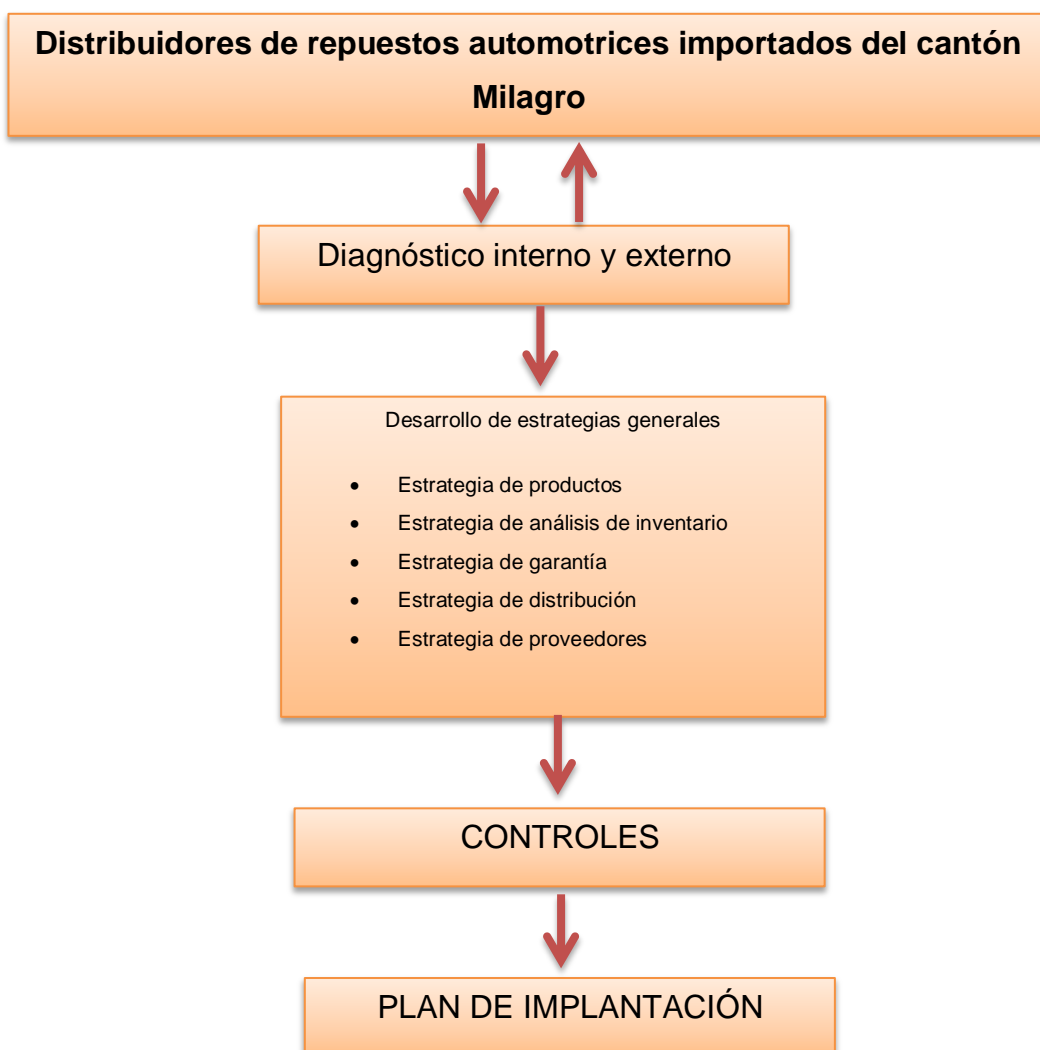
posible la apertura de nuevos sucursales, la prestación de servicios complementarios y que éstos cuenten con un amplio surtido de las líneas de repuestos automotrices existentes.

C. Para la sociedad

Se considera que la propuesta de planificación estratégica contribuirá a la sociedad en brindar una visión clara del negocio de las ventas de repuestos automotrices importados sirviendo de antecedente para aquellas personas emprendedoras que decidan introducirse a esta actividad económica.

4.1. Contenido de la propuesta de estrategias

Gráfico No.14 Cuadro sinóptico del contenido de la propuesta de planificación estratégica



4.2. Metas de la propuesta

Dentro de las metas que se persiguen en la presente propuesta para los distribuidores de repuestos automotrices importados del cantón Milagro de la provincia del Guayas, están las siguientes:

- a)** Incrementar nuevas líneas y marcas de productos automotrices con relación a la introducción de nuevas marcas de automóviles.
- b)** Lograr expansión de mercados, a través de nuevas sucursales ubicadas geográficamente en lugares estratégicos.

4.3. Políticas generales de la propuesta

Las políticas son guías administrativas que orientan a las personas u organizaciones hacia la consecución de los objetivos y metas propuestas, es así como dentro de las políticas generales de la propuesta de planificación estratégica para los distribuidores de repuestos automotrices importados del cantón Milagro, se tienen:

- a)** Aprovechar estratégicamente los recursos con los que disponen dichas empresas y así facilitar el logro de los objetivos y metas propuestas.
- b)** Que el distribuidor de repuestos automotrices del cantón Milagro se publicite en aquellos medios de comunicación más idóneos que le permita cubrir en mayor proporción el mercado objetivo o segmento de mercado deseado.
- c)** Que los distribuidores de repuestos automotrices de Milagro mantengan la política de servicio al cliente, capacitando a su fuerza de ventas, asegurando una buena atención y satisfacción del cliente o usuario final.
- d)** Distribuir productos importados de calidad y prestigio, ofreciendo garantía al usuario final.
- e)** Mantener cantidades óptimas de mercadería en inventarios con el fin de asegurar la satisfacción de las necesidades del cliente en todo momento.

4.4. Estrategias generales de la propuesta

4.4.1. Estrategia de producto

Objetivos

- Contar con un surtido completo de repuestos automotrices y existencias adecuadas de los mismos.
- Posicionar en el mercado objetivo las marcas de los repuestos automotrices ofrecidos como productos de excelente calidad, relacionándolas con el negocio que las distribuye.

Metas

- Aumentar los productos a distribuir u ofrecer.
- Disponer de existencias aceptables y rentables permanentemente.

Políticas

- Distribuir marcas de repuestos automotrices que gocen de reconocido prestigio en el mercado.
- Actualizar constantemente la información de las nuevas marcas y modelos de vehículos que circulan en el país, a fin de contar con una base sólida para efectuar pedidos de repuestos automotrices, que satisfagan las necesidades reales del mercado.
- Mantener cantidades de repuestos automotrices importados de acuerdo a las rotación de los mismo, garantizando la existencia de ellos hasta recibir el próximo pedido.

Estrategia

- Ofrecer valor agregado por las compras de repuestos automotrices.
- Desarrollar una publicidad de posicionamiento de marca de productos y nombre del establecimiento en el segmento del mercado escogido.
- Efectuar pedidos de repuestos automotrices considerando el número de vehículos en circulación, la vida útil de las piezas y los volúmenes de venta esperados.

Procedimiento

- Realizar un inventario general de los repuestos automotrices en existencia.
- Clasificar los repuestos automotrices importados por líneas o categorías de la siguiente manera: partes de motor, frenos, suspensión y dirección, sistema eléctrico, sistema de embrague, accesorios y otros.
- Abastecerse de las partes que hagan falta en cada categoría. Para esto es necesario llevar un control de las ventas que se pierden por falta de existencias.
- Tomar en cuenta la relación que tienen los inventarios al momento de efectuar los pedidos a los proveedores.

4.4.2. Estrategias del análisis de inventario

Objetivos

- Establecer los niveles óptimos de existencias de las principales líneas de repuestos automotrices importados.
- Tener control sobre la antigüedad de los repuestos automotrices.
- Verificar la rotación que tiene cada pieza.
- Establecer el momento oportuno en que deberán efectuarse los pedidos.

Metas

- Lograr una alta rotación de los repuestos automotrices importados evitando que estos lleguen al grado de obsoletos.
- Establecer cantidades mínimas y máximas de los repuestos automotrices importados de acuerdo a su rotación.

Políticas

- Efectuar chequeos constantes de las estadísticas de venta a fin de mantener cantidades adecuadas de los repuestos automotrices importados.
- La cantidad mínima de todo repuesto automotriz importado debe ser capaz de satisfacer la demanda del mismo, hasta que el próximo pedido entre a bodega.
- Los repuestos automotrices importados que en dos años no hayan tenido ninguna venta serán considerados obsoletos y podrán venderse con un 20% sobre el costo, lo que permitirá recuperar la inversión.

Estrategias

- Mantener inventario acorde a la capacidad financiero de la distribuidora.
- Realizar promociones especiales con los repuestos automotrices obsoletos o con bastante antigüedad.
- Las cantidades mínimas y máximas de los repuestos automotrices importados se modificará constantemente de acuerdo a su rotación.

Procedimientos

- Elaborar tarjeta de control de inventario por cada código existente en las diferentes líneas de repuestos automotrices importados, este

procedimiento puede ser sustituto por un programa de computación básico.

- Ingresar los repuestos automotrices provenientes de las compras realizadas; así mismo descargar de los inventarios las cantidades por ventas efectuadas.
- Analizar mensualmente la rotación en cada tarjeta de control de inventario.

4.4.3. Estrategia de garantía de repuestos automotrices

Objetivos

- Lograr una mayor satisfacción en los consumidores de repuestos automotrices importados.
- Crear confianza en los consumidores en cuanto a la calidad de los repuestos automotrices importados que se distribuyen.
- Posicionar una buena imagen del negocio y de las líneas de repuestos automotrices importadas que se comercializan.

Meta

- Lograr que el cliente perciba la garantía de los repuestos automotrices importados como un producto aumentado o bien como un rasgo de diferenciación de los negocios con respecto a la competencia, con la finalidad de incrementar la fidelidad de compra.

Políticas

- Se garantizarán los productos por desperfectos de fabricación.
- No se recibirán reclamos de productos después de tres meses de haberse efectuado la venta.

- Se garantizarán todos los repuestos automotrices importados a excepción del material eléctrico en el cual no hay garantía de ningún tipo.
- El cliente deberá presentar el producto defectuoso con su respectiva factura al momento de efectuar el reclamo por avería.

Estrategias

- Se dará a conocer a través de los medios masivos de comunicación la garantía de los repuestos automotrices importados a fin de crear tráfico de clientes en las salas de venta.
- El vendedor de mostrador y de campo utilizará la garantía de los repuestos automotrices importados como una herramienta para cerrar ventas.

Procedimiento

- Se explicará verbalmente al cliente, los límites y casos en que el producto es garantizado, así como también las razones por las cuales el mismo pierde ese derecho.
- Se otorgará un certificado de garantía para aquellos productos que los requieran, el cual debe de contener información básica, tal como la fecha de compra, el número de documento en que se efectuó la venta, y las razones por las cuales el producto pierde ese derecho; entre otras.
- Negociar con los proveedores de repuestos automotrices importados que los productos con defectos de fabricación sean reemplazados.

4.4.4. Estrategia de precios

Objetivos

- Lograr una mayor participación en el mercado de repuestos automotrices, satisfaciendo necesidades de los diferentes segmentos de clientes.
- Mantener una estructura de precios competitivos, relacionándolos efectivamente con la calidad de los repuestos automotrices importados.

Metas

- Incrementar la demanda de los repuestos automotrices importados y a la vez generar compras futuras de los mismos.
- Alcanzar una mayor rotación en los inventarios generando mayores ingresos y utilidades para los negocios.

Políticas

- A todos los productos y a todos los clientes se les podrá efectuar descuentos de hasta el 10% sobre precio de lista.
- El vendedor podrá decidir si efectúa o no el descuento hasta el 10%, descuentos superiores a ese deberán ser autorizados por el jefe inmediato.
- El porcentaje de utilidad neta en los repuestos automotrices importados no deberá ser menor al 60% sobre el costo.
- El precio de lista para las ventas al crédito de los repuestos automotrices importados deberá tener un 5% más que los precios para las ventas al contado, debido a que con ese dinero no se puede contar de inmediato.

Estrategias

- Se dará a conocer a través de los medios masivos de comunicación el porcentaje de descuento a efectuar sobre el precio de lista con el fin de atraer a aquellos clientes que buscan la economía en sus compras.
- El precio de lista de los repuestos automotrices importados deberá contemplar el descuento que se le hará al cliente.
- Se efectuarán chequeos de precios de la competencia para no colocar precios elevados a la mercadería que puedan alejar a la clientela o precios demasiado bajos con lo cual se podrá percibir menos utilidades.
- El descuento otorgado al cliente podrá ser reflejado o no en la factura o comprobante de crédito fiscal, según sea solicitado.
- Se diseñará una estructura de precios flexibles y competitivos.
- Se elaborará una lista de precios basada en escalas a fin de motivar las compras por volumen.

Procedimiento

- Al momento que el cliente se acerque al mostrador se le dará el precio de lista y se le explicará el porcentaje de descuento si adquiere en ese momento los repuestos automotrices importados, consultando la forma en que desea se efectúe dicho descuento.
- Si el cliente particular considera que el precio de los repuestos automotrices importados, ya efectuándoles el porcentaje de descuento, está elevado se le ofrecerá el descuento por volumen, incentivándoles que adquiera dicha cantidad.
- Se negociará con los proveedores para obtener precios bajos en los repuestos automotrices importados, con el objeto de colocarle a los mismos precios de venta competitivos.

4.4.5. Estrategias de distribución

Objetivos

- Hacer llegar los repuestos automotrices importados en el momento y lugar donde se demandan.
- Facilitar al cliente la adquisición de los repuestos automotrices importados.
- Ofrecer alternativas de compra a los clientes en zonas específicas.

Metas

- Reducir el tiempo utilizado por los clientes al momento de efectuar compras de repuestos automotrices importados, manteniendo puntos de venta accesibles.
- Ganar parte del segmento del mercado atendido por la competencia en zonas específicas

Políticas

- Mantener líneas completas de repuestos automotrices importados en los puntos de venta.
- Valorar el hecho de que el cliente necesita ahorrar tiempo en sus compras y por lo tanto en la reparación del vehículo.

Estrategias

- Establecer salas de venta en puntos estratégicos de mayor demanda de repuestos automotrices importados.

- Estandarizar existencias de repuestos automotrices importados para que el cliente encuentre las mismas piezas en los diferentes puntos de venta.
- Ofrecer servicio de domicilio a dueños de talleres automotrices o a quien lo solicite.
- Mantener amplitud de horario de atención al público, es decir sin cerrar al medio día, sábados todo el día y domingos por la mañana.

Procedimiento

- Se debe crear un mecanismo a través del cual se distribuya la mercadería que ingresa a bodega en forma equitativa a todas las salas de venta.
- El vendedor atenderá llamadas telefónicas y ofrecerá el servicio a domicilio por motocicleta en caso que lo necesite.

4.4.6. Estrategias de proveedores

Objetivos

- Contar con una red de proveedores de reconocido prestigio, capaces de ofrecer garantía tanto en los productos como en el abastecimiento de los mismos.

Metas

- Contar con un mayor número de proveedores que puedan proporcionar los mejores precios de los repuestos automotrices importados, así como también que proporcionen el debido soporte técnico y apoyo promocional.

Políticas

- Mantener una relación comercial estable y duradera con los proveedores.
- Involucrar a los proveedores a participar directamente de las promociones que se planifiquen.

Estrategias

- Negociar con los proveedores el establecimiento de promociones conjuntas.
- Solicitar capacitación técnica por parte de los proveedores, para un mejor conocimiento y manejo de productos.

4.5. Conclusiones del capítulo

Las estrategias constituyen los diferentes planes de acción mediante los cuales las empresas logran sus objetivos previamente establecidos. Representan los caminos más apropiados para alcanzar dichos objetivos, por lo que se puede afirmar que constituyen la parte medular de la planeación.

Para efectos del presente trabajo de titulación, se establecen como estrategias generales, las relaciones al surtido y abastecimientos de repuestos automotrices importados; a las estructuras de precios que se deberán manejar para la eficaz comercialización de las mismas: así como también a la adecuada red de proveedores, con los que las empresas objeto de estudio deberán contar.

Las estrategias generales son base fundamental para el diseño de las estrategias promocionales que deberán implementarse con el fin de lograr al desarrollo competitivo de los distribuidores de repuestos automotrices del cantón Milagro. En tal sentido, a continuación se presentan las principales estrategias generales, el objetivo que persigue cada una de ellas y el procedimiento necesario para su ejecución.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada sobre la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos y su incidencia en el sector distribuidor del cantón Milagro, provincia del Guayas se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Siendo que el sector automotriz es muy sensible a las políticas gubernamentales se ha considerado muy importante el análisis de esta problemática que influye en esta alza de precios tanto para el importador como para el consumidor final. La afectación directa al consumidor final cuando adquiere bienes importados por la falta de información sobre las importaciones y sus tributos a cancelar como son: el Ad-valorem, el ICE, y el IVA; todos estos se incorporan al precio de venta al público.
- El desconocimiento de las nuevas regulaciones podrían afectar a los diferentes importadores, ocasionando incluso el cierre de empresas por una falta de planificación en base a los costos que deben ser considerados en materia de importación. Del mismo modo, los distribuidores de repuestos automotrices del cantón Milagro deben planificar y presupuestar las mercancías para poder cubrir sus demandas; evitando incurrir en realizar créditos que generen multas e intereses innecesario.
- Identificando las restricciones, se llega a la conclusión que debido a las variaciones en la balanza de pagos, el Gobierno Nacional dispuso la restricción de importaciones de varios productos con el objetivo de controlar la salida de divisas. Dentro de este rango de importadores, el sector automotriz se vio afectado; por la importación de autos a lo que representa al pago de aranceles, el fisco ecuatoriano adquiere una cantidad moderada de ingresos incrementando así su tesoro nacional.
- Finalmente, el sector automotor ecuatoriano se encuentra sumergido dentro de un mercado extremadamente competitivo puesto que en el mismo se encuentran inmersos grupos empresariales de gran poder, los cuales acaparan el mencionado mercado.

Con toda la investigación realizada se llegó a la conclusión general que el sector de repuestos automotrices del cantón Milagro ha sufrido cambios sustanciales tanto para los mismos distribuidores como los clientes finales en cuanto a la importación de estos bienes tangibles.

RECOMENDACIONES

A continuación, se señalan algunas recomendaciones que sería conveniente tener presente al momento de analizar la restricción a las importaciones de repuestos para vehículos:

- La escasez de competitividad del sector automotriz y la ausencia de beneficios al consumidor ecuatoriano en este sector, merece que se acrecienten esfuerzos para ampliar la productividad laboral dentro de esta industria, una reorganización mejoraría el clúster de todas las distribuidoras de la industria automotriz, partiendo desde cada uno de los eslabones de la cadena como son las ensambladoras, buscando además producir una verdadera transferencia de tecnología al sector de repuestos.
- Sería muy provechoso la práctica de fusiones entre gremios o asociaciones de transporte, estableciendo como finalidad la unión de sus capacidades generando nuevas organizaciones lo cual hará captar el interés de los inversionistas internacional e inclusive poder apoyar a la economía del Ecuador.
- Motivar la elaboración de programas que se diseñen especialmente a personas naturales y/o jurídicos a mediano plazo, actualizando y calificando su talento humano en ámbitos específicos donde exista preparación, capacitación y un desempeño eficiente y ético del empleado en el campo de la industria automotriz.
- Se recomienda a bancos e instituciones financieras otorguen créditos, ampliando plazos y disminuyendo los valores de entrada para la obtención de vehículos de carga pesada y una disponibilidad mayor para operaciones de crédito automotriz.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. (2012). *COPCI*. Quito: Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador.
- Arosemena, G. (1996). *“La Historia Empresarial del Ecuador”*, Vol.2, Primera Edición.
- Burbano, G. (2010). *Diccionario de términos usuales en Comercio Exterior Ecuatoriano*. Quito: Editorial Norma.
- Castillo, A. (2008). *18 axiomas fundamentales de la Investigación de Mercados*. La Coruña: Gesbiblo.
- Comunidad Patiotuerca (2014). Recuperado de: <http://comunidad.patiotuerca.com/forum/topics/importacion-de-repuestos-desde-los-estados-unidos?commentId=2899309%3AComment%3A307692>
- Cook, T. (2012). *Mastering Import and Export Management*. New York: Amacon.
- Czinkota, M. (2007). *Negocios Internacionales*. México: Thomson.
- Diario El Universo (2011). *Repuestos importados de vehículos suben de precio*. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2011/07/20/1/1356/repuestos-importados-vehiculos-suben-precio.html>
- Estrada, P. (2006). *Como Hacer Importaciones Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional*; Primera Edición; Ediciones Abya-Yala.
- Fernández (2002). *Segmentación de Mercados*. Segunda edición. Ecafsa: México.
- Fischer, L; & Espejo, J (2005). *Mercadotecnia e importación*. Baltimore: Editorial Eriginal Books.

- Gorosquieta (1984). *Problemas de comercio exterior*. Revista Fomento Social, págs. 153-159.
- Hernández, J. (2003). *Investigación Cualitativa y Métodos no Experimentales*. Madrid: RIALP S.A.
- Kotler, B. (2007). *Marketing de repuestos CKD*. Editorial Adam Rich.
- Lomas, O. G. (2002). *Negociación Internacional*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Martin, S. N. (2010). *Investigación y evaluación educativa en la sociedad el conocimiento*. Salamanca: Aquilafuente.
- Martínez, F. P. (2007). *Los Fenicios*. Madrid: Marcial Pons.
- Méndez, C (2001). *Metodología de la investigación*. Cuarta edición; Editorial McGraw Hill: Colombia.
- Miguel, E. R. (2005). *Objetivo de la Investigación Científica*. México: Colección Héctor Meuno Rodríguez.
- Muñiz, L. (2010). *Guía Práctica para mejorar un Plan de Negocio*. (79-82).
- Naghi, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa Noriega Editores.
- Olney, K. (2008). *Fundamentos de la Economía*. Barcelona: Reverté.
- Padilla, M. C. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Edition.
- Pujol, B. (2010). *Diccionario de comercio exterior. Terminología de comercio internacional*.
- Stanton, E. W. (2002). *Fundamentos de Marketing*. Editorial Eduardo Valera.
- Suarez, M. (2011). *Interaprendizaje de Estadística Básica*. Ibarra: UTI.
- Torres, C. B. (2006). *Metodología de Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Education.

ANEXOS

Anexo No.1 Importación y venta de vehículos en Ecuador

Importación y venta de vehículos

Existe un aumento constante en la comercialización de carros 0 km. Autokorp y Christian Automotors analizan abrir 2 tiendas más este año.

Vehículos importados, 2009 - 2013*



* Datos preliminares de enero a marzo de 2013
 ** Proyección a diciembre de 2013

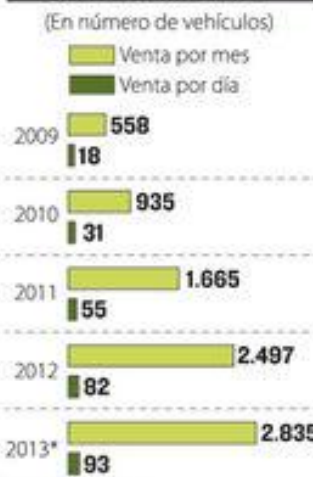
Crecimiento en %

2009 - 2010	67,73%
2010 - 2011	78,06%
2011 - 2012	49,95%
2012 - 2013*	13,55%

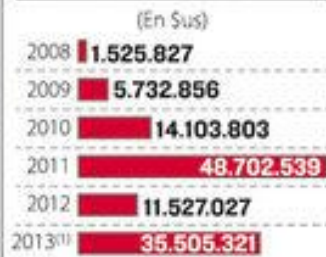


INFOGRAFÍA: JULIO HUINCA. FUENTE: BCE, INE, CNA Y LA RAZÓN

Ventas de motorizados por mes y por día, 2009 - 2013*



Importación de vehículos desde China 2008-2013

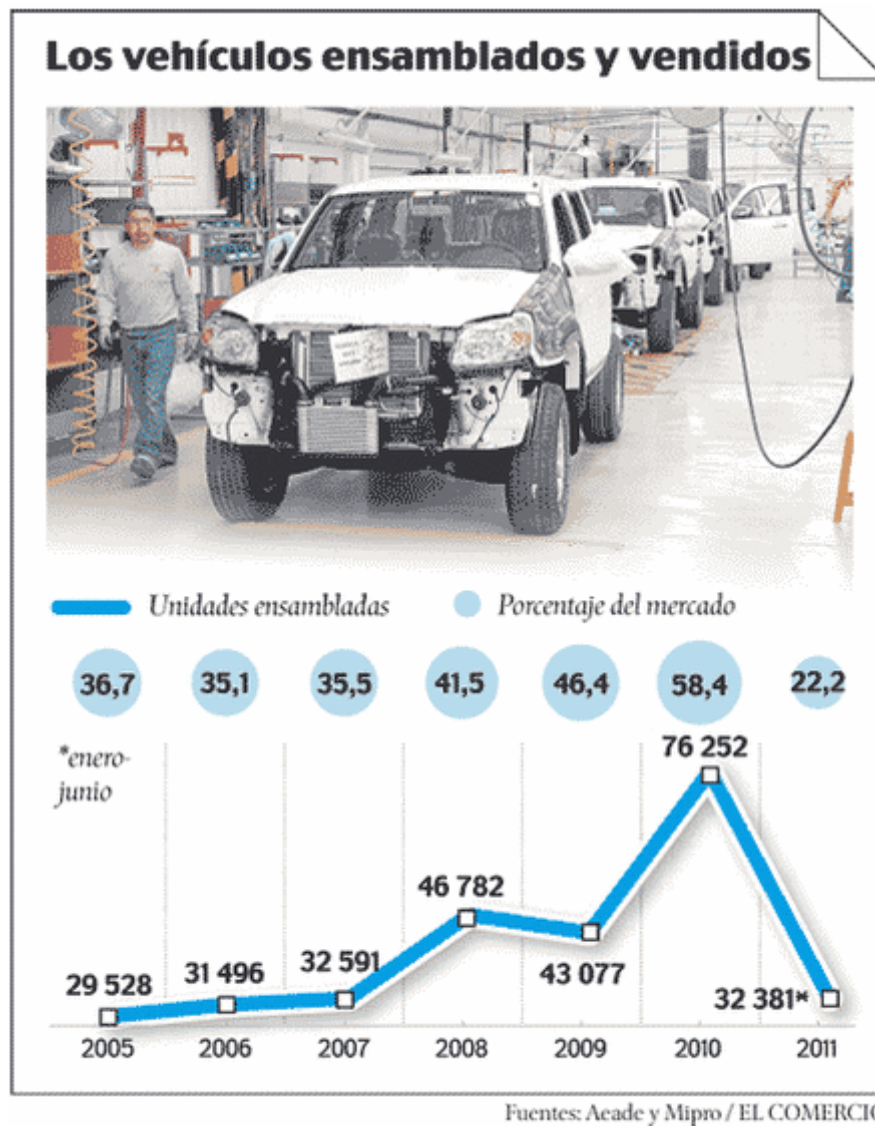


Importación de motocicletas desde China 2008-2013*

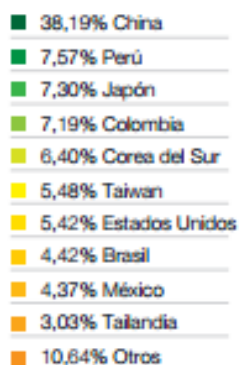


(1) Datos preliminares de enero a abril de 2013

Anexo No.2 Vehículos ensamblados y vendidos



Anexo No.3 Importaciones de repuestos eléctricos



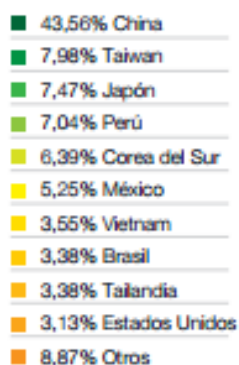
PAIS	FOB EN MILES
CHINA	79.923,10
PERÚ	15.848,09
JAPÓN	15.270,12
COLOMBIA	15.040,14
COREA DEL SUR	13.401,07
TAIWAN	11.462,31
ESTADOS UNIDOS	11.341,37
BRASIL	9.244,91
MÉXICO	9.153,29
TAILANDIA	6.350,98
OTROS	22.268,32
TOTAL	209.303,71

Importaciones por país 2011 - Toneladas

PAIS	PESO EN TONELADAS
CHINA	20974,44
JAPÓN	3111,12
PERÚ	2977,46
COREA DEL SUR	2879,48
TAIWAN	2437,41
COLOMBIA	2282,31
ESTADOS UNIDOS	1982,30
MÉXICO	1813,58
BRASIL	1571,91
TAILANDIA	1373,70
OTROS	4328,05
TOTAL	45.731,75



Importaciones por país 2011 - Unidades



PAIS	UNIDADES EN MILES
CHINA	1149,20
TAIWAN	210,61
JAPÓN	197,08
PERÚ	185,80
COREA DEL SUR	168,50
MÉXICO	138,63
VIETNAM	93,56
BRASIL	89,28
TAILANDIA	89,17
ESTADOS UNIDOS	82,46
OTROS	234,09
TOTAL	2.638,38

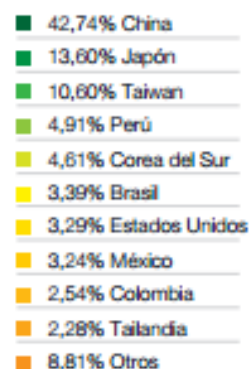
Anexo No.4 Importaciones de repuestos autolujo



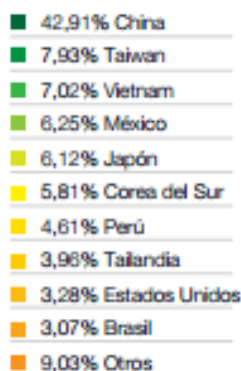
PAIS	FOB EN MILES
CHINA	77.536,79
JAPÓN	18.864,49
COREA DEL SUR	17.115,54
COLOMBIA	14.451,87
TAIWAN	12.186,49
PERÚ	12.062,29
ESTADOS UNIDOS	11.993,04
BRASIL	11.414,36
MÉXICO	10.532,90
TAILANDIA	8.312,27
OTROS	25.944,93
TOTAL	220.414,98

Importaciones por país 2012 - Toneladas

PAIS	PESO EN TONELADAS
CHINA	19.719,82
JAPÓN	6.273,58
TAIWAN	4.888,89
PERÚ	2.263,19
COREA DEL SUR	2.128,78
BRASIL	1.562,89
ESTADOS UNIDOS	1.519,02
MÉXICO	1.494,03
COLOMBIA	1.170,50
TAILANDIA	1.053,36
OTROS	4.062,65
TOTAL	46.136,70



Importaciones por país 2012 - Unidades



PAIS	UNIDADES EN MILES
CHINA	1157,68
TAIWAN	214,07
VIETNAM	189,51
MÉXICO	168,59
JAPÓN	164,98
COREA DEL SUR	156,69
PERÚ	124,28
TAILANDIA	106,85
ESTADOS UNIDOS	88,60
BRASIL	82,89
OTROS	243,75
TOTAL	2.697,89