



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

**ÁREA ADMINISTRATIVA**

**TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y  
FINANZAS**

**Estudio sectorial de Compra y Venta de vehículos usados en la ciudad de  
Loja**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**AUTORA:** Hurtado Villacís, Estefanía Montserrat

Jimbo Quizhpe, Maritza Del Cisne

**DIRECTOR:** Vélez Nuñez, Franz Mauricio, Eco. M.Sc

**LOJA – ECUADOR**

**2015**



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

Septiembre, 2015

## **APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Magister.

Franz Mauricio Vélez Núñez

### **DOCENTE DE LA TITULACIÓN**

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: Estudio sectorial de Compra y Venta de vehículos usados en la ciudad de Loja, período 2008-2013 realizado por Hurtado Villacís Estefanía Montserrat y Jimbo Quizhpe Maritza del Cisne ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo cual se aprueba la presentación del mismo.

Loja, octubre de 2015

f).....

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Hurtado Villacís Estefanía Montserrat y Jimbo Quizhpe Maritza del Cisne declaramos ser autoras del presente trabajo de titulación: Estudio sectorial Compra y Venta de vehículos usados en la ciudad de Loja, período 2008-2013, de la titulación de Administración en Banca y Finanzas, siendo Vélez Núñez Franz Mauricio director del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva propiedad.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar las disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

f).....  
Autor: Hurtado Villacís Estefanía Montserrat  
Cédula: 1104761885

f).....  
Autor: Jimbo Quizhpe Maritza del Cisne  
Cédula: 1104655988

## DEDICATORIA

Este trabajo le dedico a Dios por haberme dado la vida y las fuerzas necesarias para seguir adelante y cumplir una meta más en mi vida.

A mi madre Cecilia por ser mi pilar fundamental, mi ejemplo, por brindarme su amor incondicional y apoyarme en todo momento; a mi padre Miguel que desde el cielo está siempre conmigo acompañando en cada paso que doy.

A mi esposo Xavier y a mi hija Noelia por compartir los momentos de tristeza y alegría y ser mi motivación para continuar.

A mis hermanos Santiago y Patricio por estar conmigo y apoyarme siempre.

A mi amiga Yessenia gracias por todo este tiempo compartido, por ser un gran apoyo y alentarme para poder culminar este trabajo.

**Estefanía Hurtado**

Dedico esta tesis a Dios por estar a mi lado siempre, a mis bellos padres Ángel y María, que con su apoyo y esfuerzo he logrado cumplir mis metas.

Con todo mi amor y cariño a mi amado esposo Patricio Tocto por su amor y apoyo incondicional, a mi bella hija Micelita, que son mi motivación e inspiración cada día.

Gracias a toda mi familia por su apoyo y comprensión. Los amo con todo mi corazón.

**Maritza Jimbo**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica Particular de Loja, Escuela de Administración en Banca y Finanzas quienes han permitido formarnos tanto en el ámbito intelectual como personal y espiritual.

Nuestro agradecimiento especial al Mg. Franz Vélez director de tesis, por habernos apoyado, guiado y compartido sus valiosos conocimientos durante este tiempo para la culminación de nuestro trabajo de fin de titulación.

Así mismo a la Ing. Dolores Rojas por estar pendiente y brindarnos su apoyo incondicional durante la realización del trabajo con sus valiosos conocimientos.

A todos los docentes que formaron parte desde el inicio hasta el final de nuestra carrera por habernos enseñado e impartido sus conocimientos que nos ayudaron en la elaboración del trabajo.

## INDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN.....	1
ABSTRAC .....	2
INTRODUCCION.....	3
CAPÍTULO I .....	1
<b>MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL .....</b>	<b>1</b>
1.1. Definición de empresa.....	1
1.1.1. Clasificación de las empresas .....	1
1.1.2. La empresa industrial: .....	1
1.1.3. La empresa comercial: .....	2
1.1.4. La empresa de servicios: .....	2
1.2. La Industria Automotriz.....	2
1.2.1. Historia de la Industria Automotriz del Ecuador .....	2
1.3. Empresas ensambladoras que operan en Ecuador .....	3
1.3.1. Ómnibus BB GM-OBB Transportes (OBB).....	3
1.3.2. AYMESA.....	4
1.3.3. MARESA .....	4
1.3.4. CIAUTO .....	5
1.4. Ubicación geografía de las ensambladoras.....	5
1.5. Marco regulatorio del sector automotriz.....	6
1.5.1. Organismos de apoyo del sector automotriz.....	6
1.6. Marco legal del sector automotriz .....	7
1.6.1. Ley de Fomento de la Industria Automotriz .....	7
1.6.2. Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores.....	8
1.6.3. Convenio de Complementación en el Sector Automotriz .....	8
1.7. Marco legal del sector de comercialización de vehículos usados .....	9
1.7.1. Leyes que regulan la comercialización de vehículos usados.....	9
CAPÍTULO II .....	1
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y ANÁLISIS SITUACIONAL .....</b>	<b>1</b>
2.1. Descripción de productos elaborados del sector .....	1
2.2. Importaciones y Exportaciones.....	2

2.2.1.	Análisis de las Importaciones .....	2
2.2.2.	Análisis de las Exportaciones .....	3
2.3.	Aspectos relacionados con la balanza comercial .....	5
2.3.1.	Barreras arancelarias.....	5
2.3.2.	Cupos de importación .....	6
2.4.	Aporte fiscal del sector en el Ecuador .....	8
2.5.	Producción y comercialización de vehículos en Ecuador .....	9
2.5.1.	Análisis de oferta de vehículos en Ecuador .....	9
2.5.2.	Análisis de la demanda de vehículos en Ecuador .....	11
2.5.3.	Comercialización de vehículos en Loja.....	12
2.5.4.	Proceso de compra y venta de vehículos nuevos .....	13
2.6.	Comercialización de vehículos usados en el Ecuador .....	16
2.6.1.	Compra y venta de vehículos usados en Ecuador .....	17
2.7.	Comercialización de vehículos usados en el cantón Loja.....	22
2.7.1.	Proceso de compra y venta de vehículos usados .....	23
2.8.	Ubicación de los patios de compra y venta de vehículos usados en el cantón Loja	27
	<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>33</b>
	<b>ANÁLISIS DE LA COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULOS USADOS EN LA CIUDAD DE LOJA.....</b>	<b>33</b>
3.1.	Presentación de resultados .....	34
3.1.1.	Sección comercialización.....	34
3.1.2.	Sección facilidades crediticias .....	50
3.1.3.	Sección tendencia económica de la actividad .....	53
	<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>58</b>
	<b>ANÁLISIS COMPETITIVO DEL SECTOR.....</b>	<b>58</b>
4.1.	Análisis macroambiente.....	59
4.1.1.	Entorno social cultural: .....	59
4.1.2.	Factores políticos: .....	59
4.1.3.	Factores legales:.....	60
4.1.4.	Factores económicos: .....	61
4.1.5.	Factores ambientales.....	61
4.1.6.	Factores tecnológicos .....	62
4.2.	Fuerzas competitivas de Porter .....	63
4.2.1.	Amenazas de nuevos competidores.....	63
4.2.2.	Poder de negociación con los proveedores.....	63
4.2.3.	Poder de negociación con los compradores .....	63
4.2.4.	Amenaza de productos sustitutos .....	63

4.2.5. Rivalidad entre competidores .....	64
4.4. Cadena de valor .....	67
4.5. Análisis FODA.....	69
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES.....	74
BIBLIOGRAFIA.....	75
ANEXOS .....	78

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como finalidad realizar una investigación y análisis de la situación actual del mercado de vehículos usados de la ciudad de Loja durante el periodo 2008-2013, se consideró la información pública emitida por la Asociación de empresas automotrices del Ecuador y se realizó el diseño y aplicación de una encuesta con el fin de obtener información actual directamente de los propietarios de los patios de vehículos; una vez obtenidos los resultados de la encuesta se procedió a realizar la tabulación y finalmente se conoce la situación actual de la sección comercialización en donde se concluye que el giro del negocio depende de los años de antigüedad que poseen en el mercado; la sección facilidades crediticias y tendencia económica de la actividad indican que las fuentes de financiamiento que utilizan son 28% entidades financieras, y 72% con recursos propios y otros , seguido de este proceso de información se realiza un análisis competitivo del sector como: fuerzas de Porter, análisis FODA y estrategias para el FODA fundamentadas en la situación actual en la que se encuentra el mercado.

**PALABRAS CLAVES:** cif, AEADE, impuesto verde, costo, precio final, CBU, CKD, suv's, vans, SOAT, FODA, Porter, preventa, cadena de valor, SRI.

## **ABSTRAC**

This paper aims to conduct research and analysis of the current market situation of second-hand cars of Loja during the period 2008-2013, public information emitted by the Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador was considered and a survey was designed and applied in order to obtain current information from the owners of used vehicles business; once the results were obtained, tabulation was done and finally the current situation of marketing section was known where it was conclude that the line of business depends on the years of service they have in the market; credit facilities and the economic trend of the activity section indicate that the financing sources used are 28% financial institutions, and 72% with equity and others, after processing the information a competitive analysis of the sector was done as: forces of lading, SWOT and SWOT based on the current situation in which the market is.

KEY WORDS: cif, AEADE, green tax, cost, final price, CBU, CKD, suv's, vans, SOAT, SWOT, Porter, presale, value chain, SRI.

## INTRODUCCIÓN

El sector automotriz del Ecuador es de gran importancia para el desarrollo de la economía del país, por su influencia en varios entornos; siendo considerado como generador de aranceles, impuestos y generador de fuentes de empleo.

El mercado de vehículos usados ha tenido una gran acogida puesto que las personas que adquieren vehículos nuevos deben venderlos por varias razones tales como: incumplimiento en los pagos, desean mejorar en cuanto a marcas o año de producción, o por otro tipo de necesidad, generando una oportunidad de comercialización y ganancia de dinero a los vendedores informales así como también a los patios de vehículos usados; sujeto a este tipo de comercialización existe el cuidado y legalidad para evitar problemas al momento de realizar una operación de compra y venta.

A este mercado se lo puede dividir en tres categorías: una de ellas lo integran los grandes negociantes que por lo general poseen un parqueadero extenso con más de 15 vehículos y por ende generan millones de dólares en ventas anuales, la segunda categoría corresponde a los negociantes medianos los cuales tienen un local llamado parqueadero que guarda de 10 a 15 vehículos para la reventa, finalmente se encuentran los vendedores informales también conocidos como “negociantes”, a diferencia de los anteriores estos no poseen un local para la comercialización sino más bien su negocio se da en las denominadas ferias libres sin generar gastos por concepto de arrendamiento ni tampoco impuestos pero sí generando utilidades.

El presente trabajo de fin de titulación está enfocado en realizar un estudio del sector de compra y venta de vehículos usados de la ciudad de Loja, con el fin de conocer la situación actual de este tipo de mercado, utilizando información primaria conseguida por medio de la aplicación de entrevistas y encuestas dirigidas a los propietarios de los 36 patios de vehículos usados existentes en la ciudad de Loja.

La estructura de investigación consta de 4 capítulos; en el primero consta la investigación teórica de antecedentes, marco legal del sector automotriz y marco legal del sector de comercialización de vehículos usados, el segundo capítulo hace referencia a la descripción de productos, importaciones, exportaciones de vehículos nuevos y demanda de vehículos usados, en el tercer capítulo se realiza un análisis de los resultados obtenidos mediante la encuesta aplicada y finalmente el capítulo 4 muestra un breve análisis competitivo del sector.

Para el desarrollo de la presente investigación se consideró la investigación exploratoria y descriptiva aplicando el método deductivo, inductivo y analítico sintético.

Finalmente se llegó a concluir el trabajo de compra y venta de vehículos usados de la ciudad de Loja, así mismo se elaboró algunas recomendaciones para este tipo de trabajo.

**CAPÍTULO I**  
**MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

## **1.1. Definición de empresa**

García y Casanueva (2002) definen a la empresa como el ente que provee a las personas los productos y servicios para satisfacer las necesidades.

Anzola (2000) manifiesta que la empresa es una organización o grupo que realiza actividades tanto comerciales como industriales y que proporciona bienes y servicios para facilitar y mejorar la calidad de vida de los individuos.

Munch (2010) opina que la empresa es una unidad económica-social, razón por la cual a través del trabajo, capital y recursos producen bienes y servicios satisfaciendo las necesidades de las personas.

La empresa es una unidad económica organizada que para la producción de bienes y servicios utiliza una gran variedad de recursos tales como: financieros, tecnológicos, materiales y humanos, para lograr satisfacer la demanda de la población ya sea con carácter lucrativo o no lucrativo.

### **1.1.1. Clasificación de las empresas**

Según Munch (2010) las empresas se clasifican en:

- Su actividad económica.- se las clasifica de acuerdo a las actividades que realicen, pueden ser: industriales, comerciales y de servicios.
- Su tamaño.- para determinar el tamaño de la empresa se toma en cuenta el volumen de ventas, de producción, de capital y del personal ocupado; tomando en cuenta estos factores se las puede clasificar en pequeñas, medianas y grandes.
- Su finalidad.- se las clasifica dependiendo el objetivo para lo que fueron creadas y del origen de las participaciones de su capital, estas pueden ser públicas, privadas y mixtas.

Según lo expuesto anteriormente el sector automotriz pertenece a las empresas industriales, comerciales y de servicios. Por otra parte el sector de compra y venta de vehículos usados pertenece a la empresa comercial y de servicios según su actividad económica que desarrolla.

### **1.1.2. La empresa industrial:**

Anzola (2000) señala que las empresas industriales son aquellas empresas que transforman o modifican la materia prima en productos terminados.

### **1.1.3. La empresa comercial:**

Según Anzola (2000) manifiesta que las empresas comerciales son aquellas que tienen como actividad principal la compra y venta de productos terminados.

### **1.1.4. La empresa de servicios:**

Anzola (2000) afirma que las empresas de servicios están orientadas a brindar servicios a la población, por medio de habilidades y conocimientos profesionales.

## **1.2. La Industria Automotriz**

### **1.2.1. Historia de la Industria Automotriz del Ecuador**

La Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (2013), manifiesta que “la producción automotriz en Ecuador inicia en la década de los años 50, cuando las empresas del sector metalmeccánico y del sector textil comienzan la fabricación de carrocerías, asientos para buses y algunas partes y piezas metálicas”.

La CAN (1960); indica que las Leyes de Fomento Automotriz recogen las políticas establecidas en la decisión 120 del acuerdo de Cartagena; la misma que establecía “fabricar eficientemente vehículos y componentes básicos y desarrollar proceso tecnológicos fundamentales para competir, en mejor forma con los demás países miembros del Grupo Andino”.

La Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (2013), para pronosticar la importancia de la industria automotriz se analiza su crecimiento a partir de sus inicios de las operaciones; en Ecuador se han ensamblado vehículos por más de tres décadas, en 1973 se da inicio a la fabricación de 144 vehículos de un solo modelo denominado el Andino, el mismo que fue ensamblado por Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (AYMESA creada el 28 de abril de 1970) hasta 1980; ésta producción superó las 5,000 unidades en la década de los setenta.

Luego se creó la compañía ÓMNIBUSS BB TRANSPORTES S.A., siendo hasta ahora la ensambladora con mayor número de unidades producidas; después se creó Manufacturas Armadurías y Repuestos del Ecuador (MARESA), la misma que hasta la actualidad ha ensamblado camiones, pick-ups y autos de pasajeros de marcas reconocidas a nivel mundial, como Mazda y Fiat.

Así mismo en 1988 se crea un Plan de Vehículo Popular incrementándose la producción a 12,127 en ese mismo año en comparación con el año anterior que fue de 7,864 vehículos, dando una variación del 54,21%.

La Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (2013), En el año de 1992 se mejora la Zona de Libre Comercio entre los países de Colombia, Ecuador y Venezuela, Ecuador da inicio a sus exportaciones.

La industria automotriz en Ecuador está compuesta por tres ensambladoras de vehículos: Chevrolet, Kia y Mazda; la industria de ensamblaje ha favorecido la producción local de componentes, partes, piezas e insumos en general, lo que significa el establecimiento de bases tecnológicas para la fabricación de otros productos conexos a los automotores, a las maquinarias y herramientas necesarias para producirlos.

El grado de desarrollo tecnológico que la industria automotriz ecuatoriana ha podido lograr se ve reflejado en la calidad de los automotores nacionales, que involucran las más altas normas de seguridad.

### **1.3. Empresas ensambladoras que operan en Ecuador**

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR (2013), indica que en el país existen cuatro ensambladoras tales como: General Motors Ómnibus BB GM-OBB, MARESA, AYMESA y CIAUTO.

#### **1.3.1. Ómnibus BB GM-OBB Transportes (OBB)**

Inició sus operaciones en 1975 de la mano de Bela Botar, joven húngaro y gran emprendedor que emigró a Ecuador y que con su visión revolucionó el mercador automotor.

Al inicio de sus operaciones, OBB fabricaba un vehículo al día; en el segundo año llegó a producir 5, hasta llegar a un máximo de 15 vehículos. En 1981 se integra General Motors como accionista y la compañía se convierte en General Motors Ómnibus BB GM-OBB. A partir de este año inicia una inversión programada para producir miles de vehículos livianos como: la Blazer, Forsa, Trooper, Vitara, Chevrolet Luv, entre otros. La unión de estas dos empresas marcó el inicio de una nueva etapa en la industria automotriz del Ecuador.

GM OBB es la planta de ensamblaje más grande del Ecuador con más de tres décadas de trayectoria y ha manejado su operación de manera sustentable lo que sumando con el desempeño de sus colaboradores, proveedores y la Red Concesionarios Chevrolet, le ha permitido posicionarse como un referente en el sector automotor.

### **1.3.2. AYMESA**

Aymesa se creó en el año 1970 como un líder de las marcas Vauxhall y Bedford. Tres años después Aymesa inicia su recorrido como la pionera en la industria automotriz del Ecuador con el proyecto BTV (Basic Transport Vehicle), un proyecto perseguido por muchos países, pero que solo lograría éxito en Ecuador, cuando lanza Aymesa al mercado el primer vehículo de fabricación local el memorable ANDINO, un vehículo sencillo con una plataforma Bedford y un motor de 1,4 litros Vauxhall.

En 1981 Aymesa adquiere sus primeras estaciones de soldadura e inicia la producción de unidades de carrocería metálica, iniciando con el Chevrolet de General Motors, en los siguientes 12 años fabricaría modelos de gran éxito de las marcas, Suzuki, GM y Datsun.

En el año de 1996 realiza una inversión que duplica su capacidad de producción por hora, e incluye un nuevo sistema de aplicación de fondo (pintura), logrando una inmejorable cobertura, asegurando la característica anticorrosiva del acabado de pintura del vehículo.

A partir del año 1999 inicia una relación con el fabricante de KIA MOTORS COMPANY de Corea, con su modelo Sportage, a partir de ese año aún mantienen la relación y han incorporado nuevos modelos y rompiendo consistentemente año tras año records de producción.

En el 2011 Aymesa incorpora una nueva línea de ensamblaje dedicada e independiente para la producción de camiones de marca HYUNDAI, siendo una empresa exitosa y de gran experiencia.

### **1.3.3. MARESA**

La empresa Maresa se ha convertido rápidamente en un símbolo de la Industria Ecuatoriana creada en el año de 1977, con la agrupación de empresas vinculadas a MARESA y que relacionan sus actividades con el ensamblaje automotriz, distribución y comercialización, posventa y el arrendamiento de vehículos; esta empresa tiene una mayor trayectoria ya que cuenta con más de 30 años en el mercado Ecuatoriano. En la actualidad las empresas que conforman este Holding son las siguientes: Maresa Ensambladora, Distrivehic, Mazmotors, Mreauto, Autossharecorp, Mareadvisor. Entre las marcas que representa están Mazda, Fiat, Jeep, Dodge, RAM, Orgu Ford y Avis. Esta empresa se encuentra mencionada dentro de las 145 empresas más grandes del Ecuador ya que ocupa el puesto 33 y en el país en el puesto 57.

Estas ensambladoras productoras de vehículos de marcas como: Chevrolet, Mazda, Kia, y Great Wall respectivamente, debido a su alto nivel de tecnificación, han logrado ser reconocidos con normas internacionales de calidad especiales para la industria automotriz como las QS 9000 y la norma ISO TS 16949: 2002, también aplican otras normas, la ISO 14000 sobre medio ambiente y la 18000 sobre ergonomía, entre otras. Por ende son reconocidas tanto nacional como en sus destinos de exportación: Colombia, Venezuela, Perú, Centro América y el Caribe.

#### **1.3.4. CIAUTO**

La Ciudad del Auto es el Parque Industrial Autopartista que inauguró su primera fase con la planta ensambladora de chasis y componentes el 10 de febrero de 2013. Este parque es el primero en su estilo en todo el Ecuador ubicado en Ambato siendo la primera ensambladora de la sierra y siendo la cuarta ensambladora del país.

*“Su objetivo es generar encadenamientos productivos con las industrias de autopartes del país. Pues dichas industrias nos proveerán de asientos, sistemas de escapes, guardachoques, llantas, líquido de frenos, lubricantes, entre otros.”*

Ciauto además de crear fuentes de empleo, cumple con las cuatro éticas que el Gobierno impulsa: ética con los empleados, con la naturaleza, con el Estado y con los consumidores.

#### **1.4. Ubicación geografía de las ensambladoras**

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR (2013), en Ecuador el sector automotriz se encuentra ubicado en la sierra centro norte del país y está conformado por cuatro ensambladoras: AYMESA, ÓMNIBUS BB, MARESA Y CIAUTO); las mismas que producen vehículos como: automóviles, camionetas y todo terreno, estos están destinados al transporte de personas y mercancías. Las primeras empresas de ensamblaje se encuentran localizadas en la ciudad de Quito respectivamente, mientras que la planta de ensamblaje de CIUAUTO está ubicada en la provincia de Ambato.

Así mismo, las empresas de autopartes están concentradas en la ciudad de Quito alrededor de las ensambladoras; y una pequeña parte de proveedores de autopartes se encuentran localizadas en la provincia de Tungurahua; cabe indicar que la ubicación de las plantas ensambladoras y la empresas de autopartes, se debe a la reducción en los costos de logística y a la mano de obra calificada.

## **1.5. Marco regulatorio del sector automotriz**

### **1.5.1. Organismos de apoyo del sector automotriz**

Las organizaciones que están directamente vinculadas con el sector automotriz del Ecuador para su desarrollo son las siguientes:

Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE):

Procura el desarrollo y fortalecimiento de la industria automotriz ayudando con los organismos públicos y privados en todas las actividades del sector.

Entre los objetivos están:

- Cooperar con los organismos públicos y privados en todo lo relacionado con la industria automotriz.
- Apoyar a las empresas ensambladoras y a los productores de materiales para el ensamble de vehículos en las gestiones relacionadas con su actividad.

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador de aquí en adelante denominada (AEADE):

Desde 1946 agrupan a un sector fundamental para el crecimiento y desarrollo de la economía nacional; vela por los intereses de sus asociados ya sea distribuidores o concesionarios de vehículos automotores.

Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA):

Asociación que tiene como objetivo vigilar leyes, decretos, acuerdos, regulaciones, etc., promulgados por los gobiernos de turno, tanto a nivel nacional como seccional, que de una u otra manera puedan entorpecer o limitar el normal desenvolvimiento de las actividades de sus asociados.

Otras instituciones que se vinculan con el sector automotriz ecuatoriano:

- ❖ Consejo Nacional de Tránsito
- ❖ Superintendencia de Compañías
- ❖ Servicio de Rentas Internas
- ❖ Aseguradoras
- ❖ Bancos y financieras
- ❖ Ministerio de obras públicas (MOP)

## **1.6. Marco legal del sector automotriz**

### **1.6.1. Ley de Fomento de la Industria Automotriz**

La Ley de Fomento de la Industria Automotriz fue publicada el 22 de junio de 1990, con el objetivo de dar cumplimiento a los compromisos asumidos por el país, en el ámbito de la programación automotriz en el Grupo Andino; así mismo la promoción de desarrollo ordenado y armónico del sector automotriz; contribuir a las satisfacción de las necesidades de transporte terrestre de acuerdo con las condiciones económicas, dinámicas y topo figuras del país y de la subregión; organizar la industria de los vehículos y componentes para lograr una máxima eficiencia productiva, propendiendo a limitar el número de modelos que se produzcan en el país; impulsar la exportación y sustitución de importaciones de productos automotores; adaptar, captar y desarrollar la tecnología automotriz para subir el nivel tecnológico de la industria nacional; resguardar los intereses de los clientes en cuanto a calidad, precio y abastecimiento de productos automotores y finalmente contribuir al crecimiento industrial del país basándose en la política fijada por el Estado.

Esta ley es aplicable para las empresas industriales, nuevas o existentes, ensambladoras de vehículos, fabricantes de componentes, fabricantes de carrocerías e industrias básicas para el sector automotor.

Corresponde al gobierno nacional aprobar la política aplicable al Sector Automotriz que proponga el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración siendo este último quien realice la ejecución y control de esa política.

La Comisión Nacional Automotriz es la encargada de la aplicación y administración de esta Ley, la misma que está integrada de la siguiente manera:

- El Ministro o un Subsecretario del Ministerio de Industrias, Comercios e Integración, quien la presidirá;
- El Ministro o un Subsecretario del Ministerio de Finanzas o el delegado permanente del Ministro.
- El Ministro o el Subsecretario del Ministerio de Defensa Nacional o el delegado permanente del Ministro que será el director titular o encargado de la dirección de industrias del Ejército (DINE).
- El Presidente o el director técnico de la junta nacional de planificación y coordinación o el delegado permanente del presidente.

### **1.6.2. Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores**

La Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores es el espacio donde se reúnen las asociaciones nacionales de distribuidores de automotores como: Argentina, Bolivia, Chile, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Los objetivos principales de la asociación son:

- ✓ Desarrollar la empresa privada como partida del mejoramiento de las economías de los países, interviniendo en el desarrollo económico, social y cultural del continente americano.
- ✓ Dar a conocer la reglamentación legal de nuestra actividad.
- ✓ Negociar contratos de distribución con nuestros proveedores, que guarden relaciones de equilibrio entre las partes y sean uniformes en el continente americano.
- ✓ Conservar estrechas relaciones con la industria e importación de automotores y dar integral colaboración a su evolución, observando las realidades y necesidades nacionales.
- ✓ Velar por el aumento del mercado comprador y continua mejora en la atención al consumidor.

### **1.6.3. Convenio de Complementación en el Sector Automotriz**

El Convenio de Complementación del Sector Automotriz fue suscrito el 13 de septiembre de 1993, ampliado en mayo de 1994, entre los países de Ecuador, Venezuela y Colombia, los mismos que han tomado la decisión de poner en marcha una estrategia integral que se orienta a la Industria con las exigencias internacionales.

Este convenio tiene como objetivo la adopción de una política comunitaria, para facilitar una articulación entre los productores subregionales con la finalidad de aprovechar el mercado ampliado de manera legítima y equitativa, que permita incrementar la competitividad y eficiencia.

Los beneficios previstos para este convenio tienen como objeto alcanzar una transparencia tecnológica para el aumento de la productividad y la competitividad, creando así programas productivos, ofreciendo productos de calidad y precio.

En el ámbito de los vehículos tiene como propósito el garantizar las condiciones mínimas de seguridad así como la protección del medio ambiente. Los países miembros tienen la autorización de la importación de vehículos nuevos y la importación de componentes, las partes y piezas nuevas destinadas al ensamblaje de los vehículos denominado CKD. Estos

países aplicaran a las compañías que fabriquen automotores un régimen aduanero suspensivo donde serán registradas ante la Secretaría General de la Comunidad Andina por cada organismo oficial competente de cada país miembro. A demás no autorizarán las importaciones de vehículos usados, ni los vehículos nuevos de años y modelos anteriores. Por medio de la Decisión 298 de la Comisión, se crea un Comité Automotor el mismo que está conformado por los países participantes cuya función es contribuir al desarrollo de la industria automotriz recomendadas a los gobiernos las acciones que sean adecuadas para el cumplimiento del Convenio.

## **1.7. Marco legal del sector de comercialización de vehículos usados**

### **1.7.1. Leyes que regulan la comercialización de vehículos usados**

El Servicio de Rentas Internas mediante resolución NAC-DGERCGC14-0057 (ver anexo 2) que fue dictada y firmada el 30 de julio de 2014 resuelve:

*“Disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídico-tributaria a los negocios celebrados a la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control”.*

## **CAPÍTULO II**

### **DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y ANÁLISIS SITUACIONAL**

## 2.1. Descripción de productos elaborados del sector

En la industria automotriz del Ecuador a los vehículos se lo puedes obtener de dos maneras: completamente armados (CBU) o en partes para ser ensamblados en el país (CKD); en la actualidad se producen los siguientes tipos de vehículos:

- ✓ Automóviles tipo sedan con motor a gasolina, T/M, de cuatro puertas.
- ✓ Automóviles tipo hatchback con motor a gasolina, T/M, de cinco puertas.
- ✓ Vehículos utilitarios tipo jeep 4x4 y 4x2 con motor a gasolina, T/M y T/A.
- ✓ Camionetas con motor a gasolina o a diésel, de cabina simple o doble, 4x4 y 4x2, T/M y T/A.
- ✓ Vehículos para transporte de pasajeros tipo busetas, con motor a diésel, T/M.
- ✓ Buses carrozados y carrocerías para buses de transporte de pasajeros tipo bus urbano, inter estatal, escolar y turístico.

Las empresas de autopartes producen:

- ✓ Llantas y neumáticos para auto, camioneta y camión, tanto radial como convencional.
- ✓ Alfombras termoformadas y planas, insonorizantes para pisos, techo, motor y capot.
- ✓ Asientos para vehículos: individuales, delanteros y posteriores.
- ✓ Forros para asientos de vehículos y tapicería.
- ✓ Materiales de fricción para frenos automotrices y productos relacionados con el sistema de frenos y embragues.
- ✓ Silenciadores y sistemas de escapes automotriz.
- ✓ Vidrios y parabrisas para automóviles.
- ✓ Hojas y paquete de resortes o muelles de ballestas.
- ✓ Filtros de combustible para línea automotriz.
- ✓ Ensamble de auto radios y fabricación de arneses de claves para sistemas de audio.
- ✓ Acumuladores de baterías.

## 2.2. Importaciones y Exportaciones

### 2.2.1. Análisis de las Importaciones

Tabla 1. Importaciones de vehículos nuevos

AÑO	UNIDADES	EN MILES DE DÓLARES
2008	70.322	1.246.326
2009	40.649	1.632.126
2010	79.685	1.232.248
2011	75.101	1.850.400
2012	66.652	1.820.092
2013	62.595	1.794.148

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

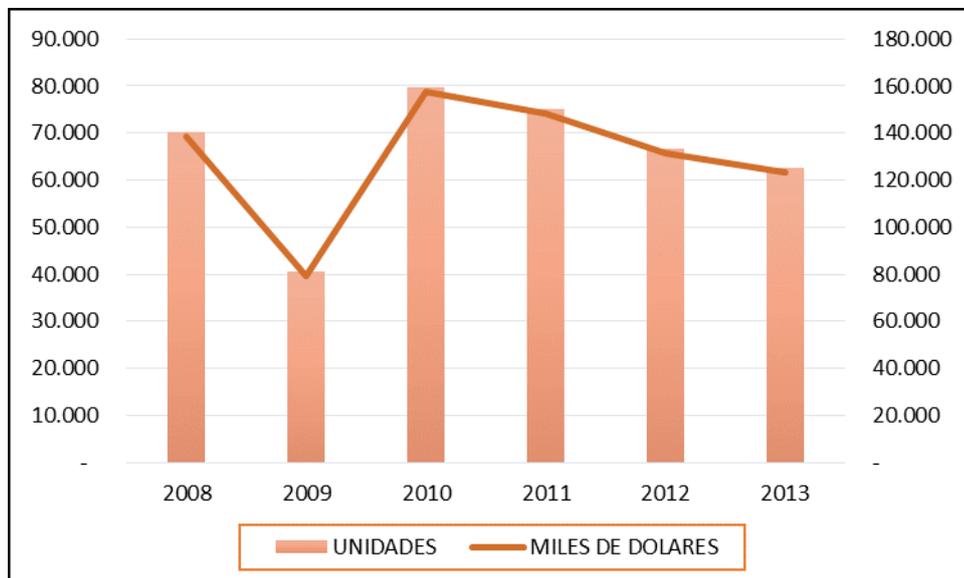


Figura 1. Importaciones de vehículos por año.

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

#### Análisis:

Como se observa en la figura #2 en 2008 se importaron 70,322 unidades de vehículos nuevos, es decir que se demandó un 30% más que el año anterior puesto que en 2007 fue de 54,104 unidades. Las importaciones provienen principalmente de los países de Corea, Japón y Colombia.

Para el año 2009 las medidas adoptadas por el gobierno ocasionaron que disminuyeran las importaciones de vehículos, solamente se importaron 40,649 unidades, beneficiando a la producción de ensambladora nacionales. Durante ese año el origen de las importaciones fue Corea, Japón y Estados Unidos, los mismos que representaron el 75% de la importación total.

A pesar de las restrictivas antes mencionadas, durante el año 2010 las importaciones mejoraron; las unidades de vehículos importados fueron de 79,685, los principales países que proveen al mercado ecuatoriano fueron Corea, Japón, EE UU, Colombia y México.

En lo que respecta en el año 2011, las unidades importadas al mercado ecuatoriano fueron de 75,101 vehículos, es decir que existió una reducción del 6% con respecto al año anterior. Los países importadores en esta ocasión fueron Corea, Colombia, China, México y Japón.

En 2012, las importaciones de vehículos aún seguían decreciendo, pues en ese año importaron 66,652 unidades, es decir presentó una disminución del 11% con respecto al año 2011. Los países proveedores de vehículos para el mercado ecuatoriano fueron: Corea, China, Colombia, Japón y México.

Finalmente en el año 2013, se registran 62,585 vehículos importados, mostrando una reducción del 6% en comparación con el año 2012. Cabe mencionar que la demanda en el mercado nacional fue abastecida con el 51% de vehículos importados; los principales países proveedores fueron: Corea, China, Japón, México, Colombia, Estados Unidos, Tailandia entre otros.

### 2.2.2. Análisis de las Exportaciones

Tabla 2. Exportaciones de vehículos nuevos

AÑO	UNIDADES	MILES DE DOLARES FOB
2008	22.774	411.392
2009	13.844	256.343
2010	19.736	374.890
2011	20.450	394.057
2012	24.815	501.139
2013	7.213	167.712

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

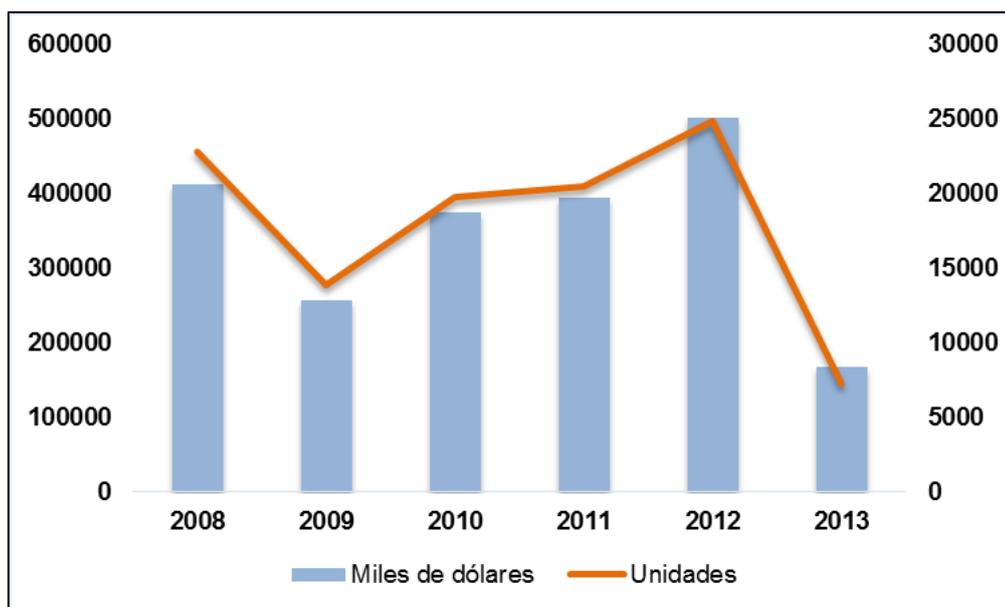


Figura 2. Exportaciones de vehículos por año.

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

### Análisis:

En la figura #3 se aprecia que en 2008 los volúmenes de exportaciones se redujeron a 22,774 unidades de vehículos en comparación al año 2007 que fue de 25,916 unidades, es decir un 12,12%; Ecuador tiene como destino principal de sus exportaciones a los países de Colombia y Venezuela.

Durante el año 2009 las exportaciones siguen teniendo una tendencia hacia la baja del 39%, se exportaron 13,844 unidades con respecto al año 2008 que fue de 22,774; las ensambladoras realizaron sus exportaciones a los países como: Colombia, Venezuela, y Chile.

En 2010 se exportaron 19,736 unidades de vehículos, los países de destino de los automotores ecuatorianos fueron Colombia, Venezuela, y Costa Rica, con respecto al año 2009 estas se incrementaron en un 43%.

Las ensambladoras nacionales para el año 2011 exportaron 20,450 unidades de vehículos; los países de destino fueron Colombia, Venezuela y República Dominicana, esta vez tuvieron una variación de crecimiento del 4%.

Con respecto al año 2012, las ensambladoras nacionales AYMESA, Maresa y Ómnibus BB exportaron 24,815 vehículos, los mismos que fueron comercializados en los mercados de Colombia, Venezuela y República Dominicana, durante este año se presentó un incremento del 21%.

En el año 2013 las exportaciones fueron de 7,213 vehículos, registrando una reducción del 71% con respecto a las unidades exportadas en el año 2012; esta disminución se debió al proceso de apertura comercial de la economía colombiana, materializado a través de suscripciones de Tratados de Libre Comercio con México y Corea.

Las exportaciones al mercado Venezolano también registraron una caída del 87% con respecto al año anterior, debido a las demoras en los procesos de pago a los exportadores a través de la Comisión de Administración de Divisas las cuales afectaron las exportaciones de vehículos ecuatorianos a Venezuela. Cabe mencionar que no se exportaron vehículos nacionales a otros mercados.

### 2.3. Aspectos relacionados con la balanza comercial

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR (2013), el sector automotriz cumple un rol muy importante dentro de la economía del país, ya que genera ingresos fiscales para el estado a través de aranceles e impuestos para los vehículos; además crea fuentes de empleo en el desarrollo, desde el ensamblaje hasta su distribución y venta.

#### 2.3.1. Barreras arancelarias

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones define las barreras arancelarias como tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, ya sea por la entrada o salida de mercancías. En Ecuador no se cobra tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

El 22 de enero de 2009 con el fin de proteger la balanza de pagos el gobierno ecuatoriano incrementó los aranceles para el sector automotriz, detalladas a continuación:

Tabla 3. Tasa de aranceles del sector automotriz

DETALLE	TARIFA
<b>Vehículos motorizados cuyo P.V.P. sea de hasta USD 20,000</b>	<b>5%</b>
<b>Camionetas, Furgonetas, Camiones y Vehículos de Rescate cuyo P.V.P. Sea de hasta USD 30,000</b>	<b>5%</b>
<b>Vehículos motorizados excepto camioneta, Furgonetas, Camiones y Vehículos de Rescate cuyo P.V.P. Sea superior a USD 20,000 y de hasta USD 30,000</b>	<b>10%</b>
<b>Vehículos motorizados cuyo P.V.P. Sea superior a USD 30,000 y de hasta USD 40,000</b>	<b>15%</b>
<b>Vehículos motorizados cuyo P.V.P. Sea de superior a USD 40,000 y de hasta USD 50,000</b>	<b>20%</b>

Vehículos motorizados cuyo P.V.P. Sea de superior a USD 50,000 y de hasta USD 60,000	25%
Vehículos motorizados cuyo P.V.P. Sea de superior a USD 60,000 y de hasta USD 70,000	30%
Vehículos motorizados cuyo P.V.P. Sea superior a USD 70,000	35%

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

### 2.3.2. Cupos de importación

#### Definición.-

González, Martínez, Otero, & González (2011), los cupos o también los denominados contingentes arancelarios consisten en que la administración de un gobierno permita importar, durante un cierto periodo de tiempo, una cantidad fijada previamente sin que se aplique el arancel a la importación de esa mercancía o a su vez pagando al importador un tipo impositivo reducido.

AEADE (2012), manifiesta que en junio de 2012 el gobierno efectuó un sistema de licencias para controlar las importaciones de vehículos, debido a que en 2010 registró un déficit en la balanza de USD1.978,9 millones; además argumentaron razones ambientales para la puesta en vigencia de una restricción cuantitativa que reemplace a las licencias y que “no contradiga” las normas de la OMC y la CAM, que prohíben expresamente a los países miembros restringir importaciones la misma que estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2014.

La constitución de la República del Ecuador en sus artículos 395, numeral 1, 396 y 397, numeral 3, señalan respectivamente lo siguiente:

*“El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo ambiental equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural que se conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras”; “el estado adoptará las políticas y medidas oportunas que eviten los impactos ambientales negativos, cuando exista una incertidumbre de daño”. Adicionalmente, manifiesta: “en caso de duda sobre el impacto ambiental de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica de daño, el estado adoptará medidas protectoras eficaces y oportunas”; y que el estado se compromete a: “Regular la producción, importación, distribución, uso y disposición final de materiales tóxicos y peligrosos para las personas o el ambiente”.*

En ejercicio de las facultades que le confiere la ley resuelve:

Art 1. Se establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las siguientes subpartidas:

Tabla 4. Restricción cuantitativa anual de importaciones de vehículos

#	Partidas	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	Observaciones
1	8703.90.00.91	Vehículos Híbridos	U	35(*)	0% solamente vehículos de 0 a 2.000cc, 10% solamente vehículos de 2.001cc a 3.000 a 4.000cc; 35% mayor a 4.000cc.
2	8704.31.10.90	.....los demás	U	40	
3	8704.21.10.90	.....los demás	U	40	
4	8703.21.00.90	.....los demás	U	40	
5	8703.32.90.90	.....los demás	U	40	
6	8703.22.10.90	.....los demás	U	40	
7	8703.32.10.90	.....los demás	U	40	
8	8703.33.10.90	.....los demás	U	40	
9	8703.23.10.90	.....los demás	U	40	35% solamente para vehículos de más de 1.900 cc.
10	8703.33.90.90	.....los demás	U	40	
11	8703.31.90.90	.....los demás	U	40	
12	8703.90.00.99	.....los demás	U	40	
13	8703.22.90.90	.....los demás	U	40	
14	8703.24.90.90	.....los demás	U	35	
15	8703.24.10.90	.....los demás	U	35	
16	8703.23.90.90	.....los demás	U	40	35% solamente para vehículos de más de 1.900 cc.

Fuente: Comercio Exterior (COMEX)  
Elaboración: Las autoras

La restricción cuantitativa está fijada por unidades de vehículos y por valor. De esta manera, los importadores deberán respetar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías.

Las medidas impuestas tendrán vigencia hasta el 31 de diciembre de 2014. El servicio nacional de aduana del Ecuador deberá renovar automáticamente las cuotas establecidas de enero de cada año durante su periodo de vigencia. (ver anexo 3)

## 2.4. Aporte fiscal del sector en el Ecuador

Ibáñez, Gonzáles y Zubiri (2000), señalan que “los impuestos son aquellas cantidades que el sector público detrae del sector privado de forma coactiva como medio de contribuir a la financiación general de la actividad pública”

Existen cuatro clases de impuestos que son aplicados al momento de realizar una operación de compra de vehículos: IVA, ICE, impuesto a vehículos motorizados e impuesto ambiental contaminación vehicular.

A continuación se presenta la participación que han tenido los impuestos por concepto de vehículos en las recaudaciones del servicio de rentas internas.

Tabla 5. Aporte al sector fiscal

APORTE FISCAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ (expresado en miles de dólares)			
	ICE	IMPUESTO A LOS VEHICULOS MOTORIZADOS	IMPUESTO VERDE
2008	27.156,00	95.316,26	-
2009	39.378,30	118.096,58	-
2010	54.922,60	155.628,03	-
2011	55.979,60	174.452,19	-
2012	73.030,20	192.787,96	95.770,18
2013	83.755,02	213.989,21	114.809,21

Fuente: SRI

Elaboración: Las autoras

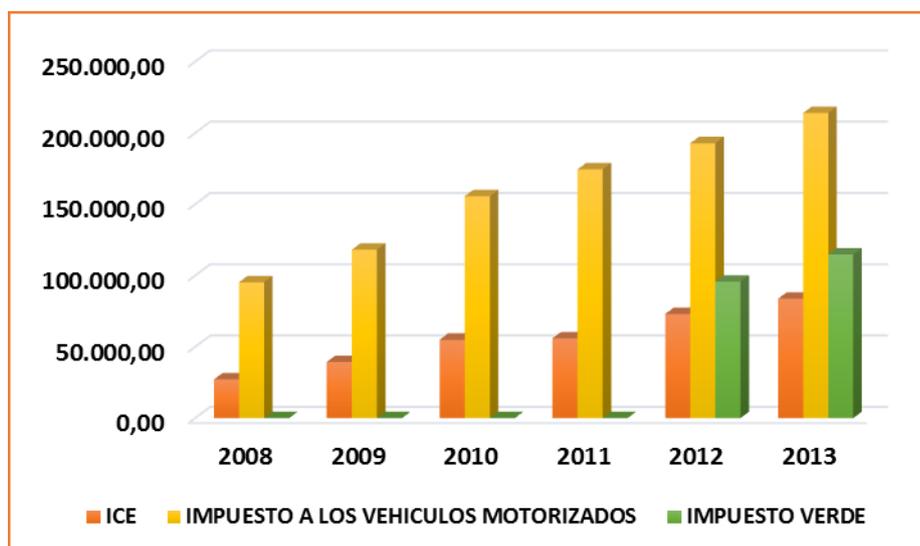


Figura 3. Aporte fiscal del sector automotriz (expresado en miles de dólares)

Fuente: SRI

Elaboración: Las autoras

## **Análisis:**

En la figura #1 durante el periodo 2008 – 2013 el sector automotriz del Ecuador ha aportado a los ingresos fiscales con cifras considerables como:

El impuesto a consumos especiales durante el periodo de análisis ha tenido un crecimiento promedio del 26%, el año que registró un mayor incremento fue 2009 con una variación positiva del 45% con respecto al 2008.

En lo que respecta al impuesto de vehículos motorizados, este ha aportado a los ingresos fiscales con \$ 151,496 (cifra promedio durante el periodo 2008-2013), así mismo presentó una variación promedio de crecimiento del 18%; el año que mayor incremento registró fue en el 2009 con una variación del 32% con respecto al 2008.

A partir del año 2012 se crea un nuevo impuesto dentro del marco tributario denominado impuesto ambiental contaminación vehicular o también conocido como impuesto verde, durante los años 2012 y 2013 han aportado a los ingresos fiscales con un total de \$210,579.

La industria automotriz impulsa a otras industrias del sector productivo como la siderúrgica, metalmecánica, metalúrgica, minera, petrolera, petroquímica, de plástico, vidrio, electricidad, robótica e informática las mismas que son la clave para la elaboración de los vehículos.

## **2.5. Producción y comercialización de vehículos en Ecuador**

### **2.5.1. Análisis de oferta de vehículos en Ecuador**

**Definición:** Parkin, Esquivel y Ávalos (2006) definen a la oferta como la cantidad ofrecida de un bien o servicio que los productores planean comercializar durante un periodo determinado, a un precio establecido.

Tabla 6. Oferta de vehículos en Ecuador por ensambladoras

<b>AÑO</b>	<b>AYMESA</b>	<b>MARESA</b>	<b>OMNIBUSS BB</b>	<b>CIAUTO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2008</b>	6.432	8.790	55.988		71.210
<b>2009</b>	6.577	6.835	42.149		55.561
<b>2010</b>	13.092	8.995	54.165		76.252
<b>2011</b>	13.909	8.129	53.705		75.743
<b>2012</b>	18.613	9.826	52.959		81.398
<b>2013</b>	15.368	7.474	44.494	846	68.182

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

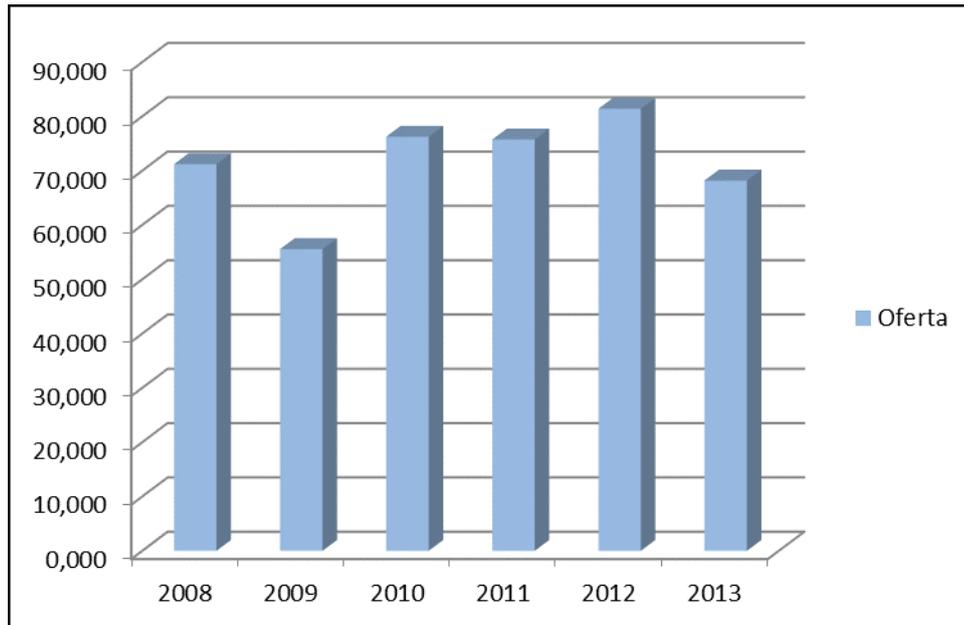


Figura 4. Oferta de vehículos en Ecuador por año. (expresado en unidades)

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

### Análisis:

En la figura #4 se observa la producción anual de vehículos de cada una de las ensambladoras existentes en el Ecuador; en el año 2008 se produjeron 71,210 unidades, de las cuales la ensambladora Ómnibus BB tuvo una participación del 79% de producción con la marca Chevrolet; Maresa participó con el 12% de producción con la marca Mazda y finalmente Aymesa tuvo un 9% de participación con vehículos de marca Kia.

En 2009 la producción nacional tuvo una disminución del 22% con relación al año 2008, pasando esta de 71,210 a 55,561 respectivamente, esto se debió a que en ese año existieron factores como la crisis financiera internacional y las salvaguardias cambiaria y por la balanza de pagos impuestas por el gobierno.

Tanto Maresa como Ómnibus BB disminuyeron su producción notablemente, mientras que Aymesa creció ligeramente al ensamblar 6,577 unidades; en Ecuador se ensamblan automóviles, camionetas, SUV's y Vans que son destinadas para el mercado local y también para la exportación.

En lo que respecta al año 2010 la producción de vehículos tuvo un incremento del 37% pasando de 55,561 en 2009 a 76,256 en 2010; durante este año la ensambladora que más producción presentó fue Ómnibus BB. En ese año marcó un hito histórico en el mercado automotor presentado una recuperación luego del descenso experimentado en 2009.

Para el año 2011 las tres ensambladoras nacionales produjeron 75,743 vehículos, de cuales el 44% representó la demanda local, es decir 62,053 unidades.

En el año 2012, las ensambladoras nacionales produjeron un total de 81,398 vehículos, la producción nacional cubrió el consumo local en un 46%, es decir 56,395 unidades.

Durante el año 2013 la producción de vehículos se incrementó a 68,182 unidades parte de este incremento se debió a la inclusión de una nueva ensambladora llamada CIAUTO, la misma que produjo 846 unidades en 2013.

En conclusión durante el periodo de análisis 2008-2013 la producción nacional de vehículos se ha mantenido en un crecimiento y decremento constante.

### 2.5.2. Análisis de la demanda de vehículos en Ecuador

**Definición:** Parkin, Esquivel y Ávalos (2006) indican que “la demanda de un bien o servicio es la cantidad que los consumidores planean comprar en un periodo dado y a un precio en particular”.

Tabla 7. Demanda de vehículos en Ecuador.

AÑOS	DEMANDA
2008	46,782
2009	43,077
2010	55,683
2011	62,053
2012	56,395
2013	55,509

Fuente: AEADE  
Elaboración: Las autoras

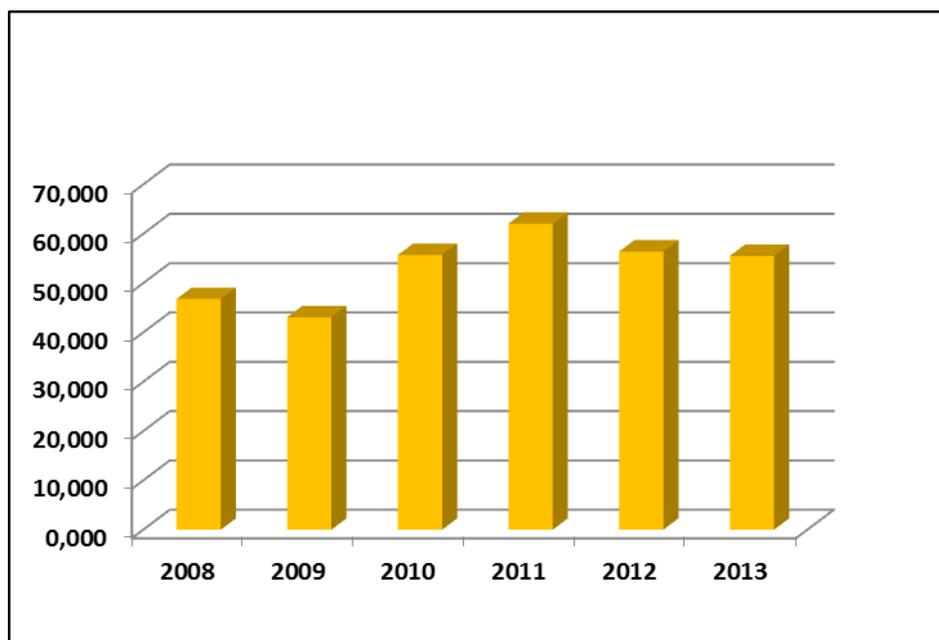


Figura 5. Demanda de vehículos en Ecuador por año (expresado en unidades)  
 Fuente: AEADE  
 Elaboración: Las autoras

### Análisis:

En la presente figura #5 se observa la demanda de vehículos en el mercado ecuatoriano; durante el periodo de análisis 2008-2013 esta se ha mantenido con tendencias crecientes y decrecientes.

Durante los años 2010-2011 es en donde se presentó un crecimiento considerable siendo este el 29% y 11% respectivamente, estos incrementos se caracterizan principalmente por la restricción a la importación de vehículos al Ecuador asignadas por resoluciones de comercio exterior que existieron durante este periodo.

El año que presentó una mínima disminución fue en 2013, con respecto a la demanda del 2012 disminuyó en un 2%.

### 2.5.3. Comercialización de vehículos en Loja

Tabla 8. Comercialización de vehículos nuevos en Loja

AÑO	# DE VEHÍCULOS NUEVOS
2008	2.719
2009	2.009
2010	3.039
2011	3.213

<b>2012</b>	2.410
<b>2013</b>	2.091

Fuente: AEADE  
Elaboración: Las autoras

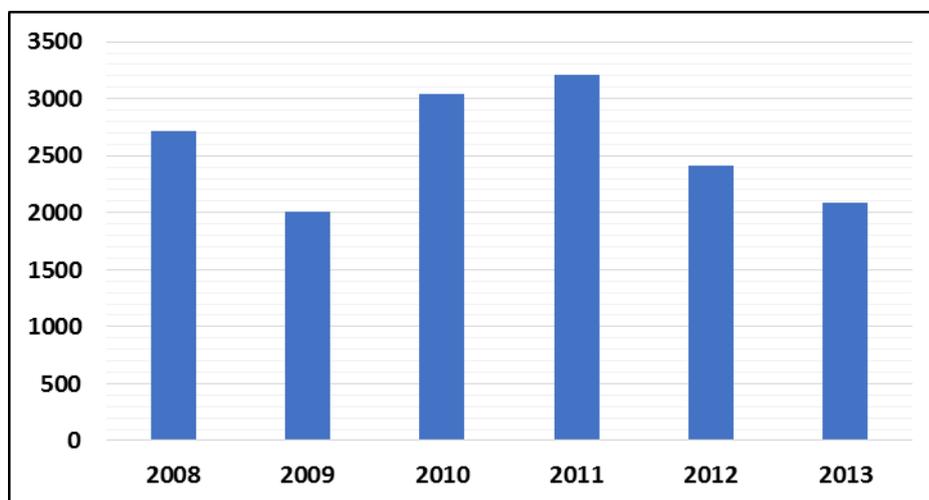


Figura 6. Venta de vehículos nuevos en Loja (expresado en unidades)

Fuente: AEADE  
Elaboración: Las autoras

### **Análisis:**

En la figura # 6 se observa la venta de vehículos nuevos en la ciudad de Loja durante el periodo 2008-2013, la cual presenta una tendencia creciente y decreciente presentando un decrecimiento promedio del -1%, mientras que los años restantes las ventas se registraron con un decremento; básicamente estas disminuciones de las ventas se deben a las restricciones a las importaciones, y a una serie de impuestos que se aplican a los vehículos haciendo que los precios se incrementen considerablemente, llegando a ser los más caros de América Latina. Cabe mencionar que según la AEADE (2011-2012) Loja está dentro las siete ciudades que más venden vehículos nuevos.

#### **2.5.4. Proceso de compra y venta de vehículos nuevos**

- El cliente o comprador se debe dirigir al concesionario que desee para adquirir el vehículo que esté de acuerdo a los gustos y preferencias.
- El vehículo que sea escogido puede ser pagado a crédito o en efectivo.
  - ✓ Si la compra es a crédito la concesionaria le financiará a través de una institución bancaria, la misma que le pedirá entre el 25% y 30% del valor del vehículos para financiar ellos la diferencia, la tasa de interés es del 16.30% puesto que está considerado como un crédito de consumo.

- ✓ El vehículo quedará prendado a la entidad financiera hasta que cancele el crédito; es decir el carro saldrá en fideicomiso a nombre de la entidad bancaria que le financió.
- ✓ El vehículo debe contratar un seguro por un año, no solo por precaución sino porque si al adquirirlo es a crédito la institución financiera obliga a contratarlo, por lo general los trámites los realiza la concesionaria.
- Si la compra es en efectivo el cliente o comprador tiene la libre elección de elegir la aseguradora para contratar su seguro para su vehículo, este contrato tiene una duración de 1 año.
- La primas del seguro tanto para los vehículos financiados como para los que son pagados en efectivo está en función del valor del vehículo.
- Una vez adquirido el vehículo se debe cancelar el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT). Este valor se debe pagar cada año y varía según el tipo de carro. Los requisitos para el SOAT son:
  - ✓ Presentación de la matrícula del vehículo
  - ✓ Comprobante del pago del valor del seguro
- Es importante recordar que el vehículo para salir de la concesionaria debe estar matriculado y para proceder a realizar este proceso se necesita los siguientes requisitos:
  - ✓ Formulario para la matriculación de automotores nuevos (solicitud de matrícula-comercializadoras).
  - ✓ Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación del propietario del vehículo.
  - ✓ Original de factura comercial.
  - ✓ Registro de improntas de motor y chasis
  - ✓ Pago de la matrícula
    - Se paga de acuerdo al modelo del carro
    - Al momento de pagar la matrícula se está cancelando un valor por la propiedad. La base imponible para el cálculo del impuesto corresponde al avalúo del vehículo determinado por el SRI.
  - ✓ Presentar original y copia del SOAT vigente
  - ✓ Presentar original de cédula de ciudadanía de quien realiza el trámite (solo encargado autorizado)

A continuación se resume en un flujograma:

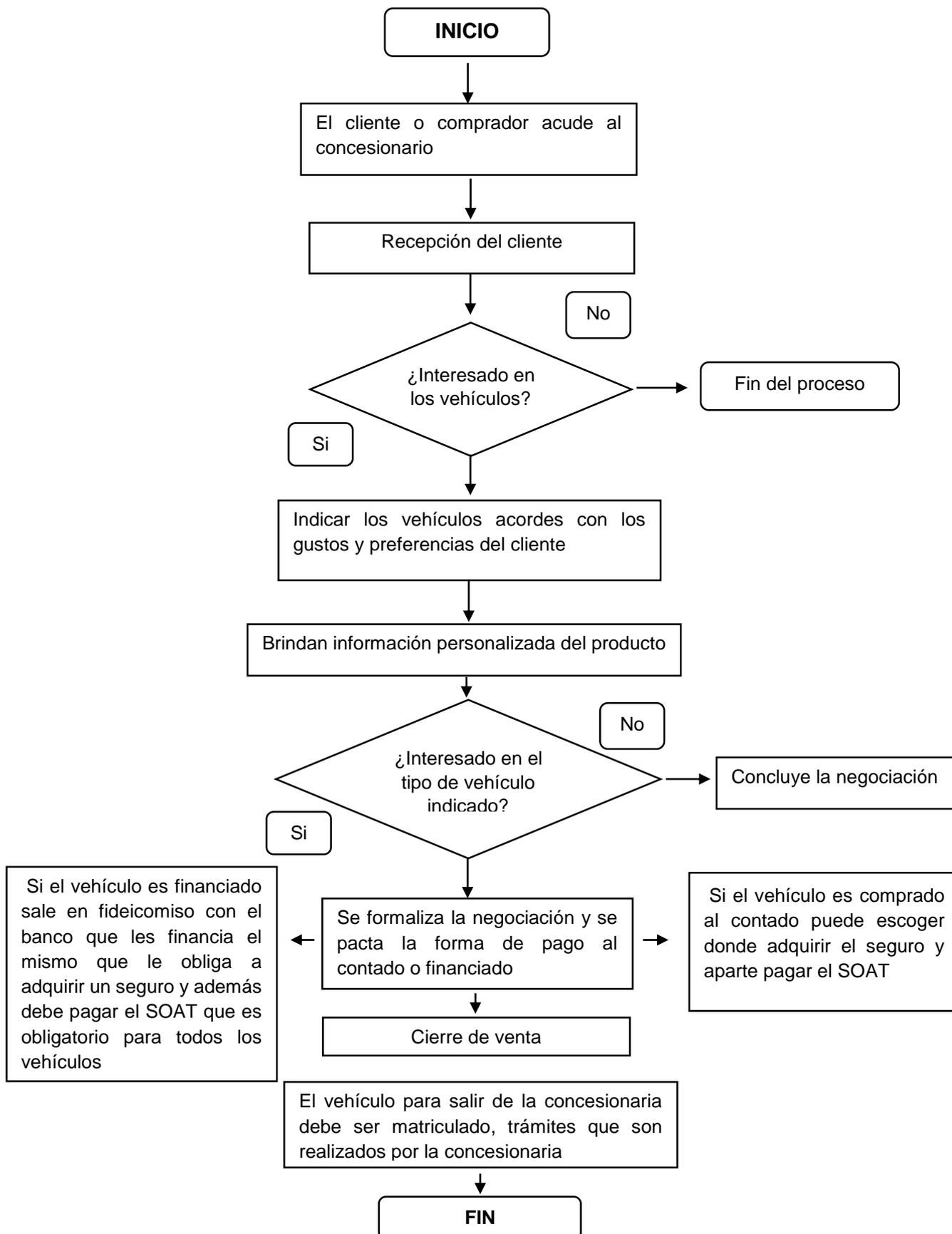


Figura 7. Flujograma de compra de un vehículo nuevo

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

## 2.6. Comercialización de vehículos usados en el Ecuador

### Definición.-

García (2012); define “como vehículo usado a un auto motorizado de cualquier tipo, modelo, tamaño, color y año de producción que luego de un determinado tiempo de uso por adquiriente es comercializado ya sea en los patios o en las ferias libres.”(p. 17).

Sri (2014); manifiesta que las actividades de compraventa de vehículos usados, son aquellas que se desarrollan con habitualidad para incorporar a sus inventarios con el fin de venderlos y así poder generar una utilidad por la misma. Ésta se aplica para aquellos vehículos que se reciba como parte del precio de otro vehículo.

Sri (2014); indica así mismo que la actividad de intermediación de vehículos usados, son servicios que se prestan para facilitar la venta de vehículos como (negociación, exhibición, promoción etc.), del que el intermediario no sea propietario cuya remuneración consista en un comisión ya sea fija o porcentual sobre el precio final.

Las empresas que se dedican a ésta actividad, luego de adquirir los vehículos, les dan mantenimiento para mejorarlos y poder venderlos, permitiendo de esta manera obtener un margen de utilidad.

En Ecuador la comercialización de vehículos usados ha llegado a ser parte de los mercados potenciales que maneja la economía, entre los vehículos más vendidos se encuentran los autos y camionetas, ya que son los más utilizados ya sea para actividades familiares y para otros casos como: comercialización de productos y servicios.

### ❖ Canales de distribución

Se presenta a continuación los canales de distribución de los vehículos usados



Figura 8. Canales de distribución de vehículos usados  
Fuente: Córdova (2009)  
Elaboración: Las autoras

Como se observa en el cuadro #1, los canales de distribución funcionan de la siguiente manera: la concesionaria vende el vehículo nuevo a un cliente o comprador pero este a su vez, después de un determinado tiempo toma la decisión de cambiar de vehículo para lo cual vende el carro, los adquirientes son los patios de vehículos o intermediarios que a su vez estos los vuelven a comercializar.

### 2.6.1. Compra y venta de vehículos usados en Ecuador

García (2012), manifiesta que en Ecuador a través de los estudios que realiza la AEADE, se puede confirmar que por cada vehículo nuevo que sale a circulación, dos y medio vehículos usados se comercializan en las diferentes ciudades; demostrando que esta actividad va desarrollándose en todo el país.

Machado (2009); indica que en nuestro país en la compra- venta de vehículos usados existe más demanda, muchas de las personas tienen preferencia por las marcas y modelos, las mismas que se las asigna como “comerciales” y algunos vehículos que son difíciles de negociar se los asigna como “no comerciales”. Un punto que es importante dentro de esta comercialización es el lugar de origen del vehículo, ya que cuando se lo adquiere nuevo y se lo matricula por primera vez este obtiene una placa que identifica el lugar donde fue matriculado; por tal razón los compradores y vendedores al momento de adquirir el vehículo prefieren placas de la Sierra entre ellas: las del Azuay, Pichincha y Tungurahua; por tanto las principales plazas de vehículos usados se encuentran en las ciudades de Quito, Ambato, Loja y Cuenca; éstas plazas se las clasifica en grandes, pequeñas y medianas de acuerdo al número de vehículos usados: Grandes cuando poseen más de 30 vehículos, medianos de 10 a 30 vehículos con terreno propio y pequeños con un máximo de 15 vehículos con local arrendando.

Para la compra y venta de vehículos usados los negociantes asisten a las ferias libres que se realizan en las diferentes ciudades del país como se muestra a continuación:

Tabla 9. Ferias libres de vehículos usados en el Ecuador

CIUDAD	DÍAS DE FUNCIONAMIENTO	GRADO DE AGLOMERACIÓN
Quito	Sábados y Domingo	Alto
Cuenca	Lunes a Sábado	Medio – Alto
Ambato	Lunes	Medio – Alto
Latacunga	Lunes y Martes	Bajo
Loja	Sábado y Domingos	Medio – Bajo
Riobamba	Domingo	Bajo

Fuente: Machado (2012)  
Elaboración: Las autoras

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE ha creído pertinente emitir cada año un informe de cifras de ventas de vehículos usados detallado de la siguiente manera:

Tabla 10. Ventas por Provincia y por antigüedad del 2011

<b>PROVINCIA</b>	<b>&lt; 1 año</b>	<b>1 a 5</b>	<b>5 a 10</b>	<b>10 a 15</b>	<b>15 a 20</b>	<b>20 a 25</b>	<b>25 a 30</b>	<b>30 a 35</b>	<b>35 a 40</b>	<b>&gt; 40 años</b>	<b>TOTAL</b>
AZUAY	2,579	3,034	3,079	1,579	1,585	499	206	268	153	33	13,015
BOLIVAR	213	504	556	239	336	101	51	89	23	6	2,118
CAÑAR	348	734	1,092	628	688	305	130	208	76	18	4,227
CARCHI	217	663	707	320	421	237	111	140	36	9	2,861
CHIMBORAZO	1,066	1,493	1,468	647	894	292	177	298	104	27	6,466
COTOPAXI	801	1,517	1,662	985	1,359	525	235	398	150	27	7,659
EL ORO	624	1,356	1,303	666	741	369	147	301	119	23	5,649
ESMERALDAS	302	337	393	151	234	83	108	161	60	17	1,846
GALÁPAGOS	18	4	4	-	2	-	-	-	-	-	28
GUAYAS	10,028	8,251	6,296	2,94	4,296	1,334	908	1,507	807	230	36,597
IMBABURA	1,215	2,068	1,814	672	791	324	146	185	71	20	7,306
LOJA	1,037	1,554	1,358	532	528	255	53	113	62	4	5,496
LOS RÍOS	378	672	661	434	872	319	290	528	258	57	4,469
MANABÍ	1,314	1,314	1,438	993	1,533	550	399	1,014	559	110	9,224
MORONA SANTIAGO	49	179	178	93	82	31	14	22	5	-	653
NAPO	81	127	122	52	72	23	19	16	10	4	526
ORELLANA	159	228	136	48	52	16	12	18	7	1	677
PASTAZA	119	213	194	90	100	48	28	35	19	1	847
PICHINCHA	16,461	15,551	11,812	4,266	4,610	1,233	769	807	376	135	56,422
SANTA ELENA	212	127	121	70	103	40	17	48	22	5	765
STO. DOMINGO	507	983	933	525	616	249	186	326	138	26	4,489
SUCUMBÍOS	108	201	201	88	76	21	26	36	8	4	739
TUNGURAHUA	2,128	3,166	3,166	1,504	11,854	768	424	530	163	42	13,616
ZAMORA CHINCHIPE	63	138	138	56	71	33	14	6	3	1	549
<b>TOTAL</b>	<b>40,027</b>	<b>44,414</b>	<b>38,679</b>	<b>17,578</b>	<b>21,916</b>	<b>7,655</b>	<b>4,470</b>	<b>7,074</b>	<b>3,229</b>	<b>800</b>	<b>185,842</b>

Fuente: AEADE (2011)  
Elaboración: Las autoras

Tabla 11. Venta de vehículos usados por marcas.

<b>(expresado en unidades)</b>		
<b>MARCA</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
CHEVROLET	71,546	70,062
MAZDA	15,511	14,457
TOYOTA	15,728	14,023

HYUNDAI	11,257	14,022
NISSAN	10,424	10,674
FORD	9,482	8,356
KIA	4,423	7,848
SUZUKI	8,360	7,818
VOLKSWAGEN	6,716	6,039
MITSUBISHI	5,352	4,277
HINO	3,679	4,067
RENAULT	2,178	3,737
FIAT	3,568	2,533
DAEWO	2,834	1,922
LADA	2,194	1,521
OTRAS	14,787	14,486
<b>TOTAL</b>	<b>188,039</b>	<b>185,842</b>

Fuente: AEADE (2011)  
Elaboración: Las Autoras

Tabla 12. Vehículos comercializados según su antigüedad del 2011

<b>ANTIGÜEDAD</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>%</b>
Menor de 1 año	40,027	21,54
De 1 a 5 años	44,414	23,90
De 5 a 10 años	38,679	20,81
De 10 a 15 años	17,578	9,46
De 15 a 20 años	21,916	11,79
De 20 a 25 años	7,655	4,12
De 25 a 30 años	4,470	2,41
De 30 a 35 años	7,074	3,81
De 35 a 40 años	3,229	1,74
Más de 40 años	800	0,43
<b>TOTAL</b>	<b>985,042</b>	<b>100,00</b>

Fuente: AEADE (2011)  
Elaboración: Las Autoras

Tabla 13. Venta de vehículos usados en Ecuador

PROVINCIA	TOTAL GENERAL	
	2010	2011
PICHINCHA	56.422	56020
GUAYAS	32.719	36.597
AZUAY	15.794	13.015
TUNGURAHUA	14.274	13.616
MANABÍ	9280	9.224
COTOPAXI	8.784	7.659
IMBABURA	7.258	7.306
CHIMBORAZO	6.593	6.466
EL ORO	5.611	5.649
LOJA	5.544	5.496
CAÑAR	4.854	4.227
LOS RIOS	4.794	4.469
STO. DOMINGO	4.028	4.489
CARCHI	3.088	2.861
BOLIVAR	2.667	2.118
ESMERALDAS	1.912	1.846
PASTAZA	892	847
SUCUMBIOS	804	739
MORONA STGO.	733	653
ORELLANA	563	677
NAPO	548	526
ZAMORA CH.	474	549
SANTA ELENA	385	765
GALÁPAGOS	18	2800

Fuente: AEADE (2011)  
 Elaboración: Las Autoras

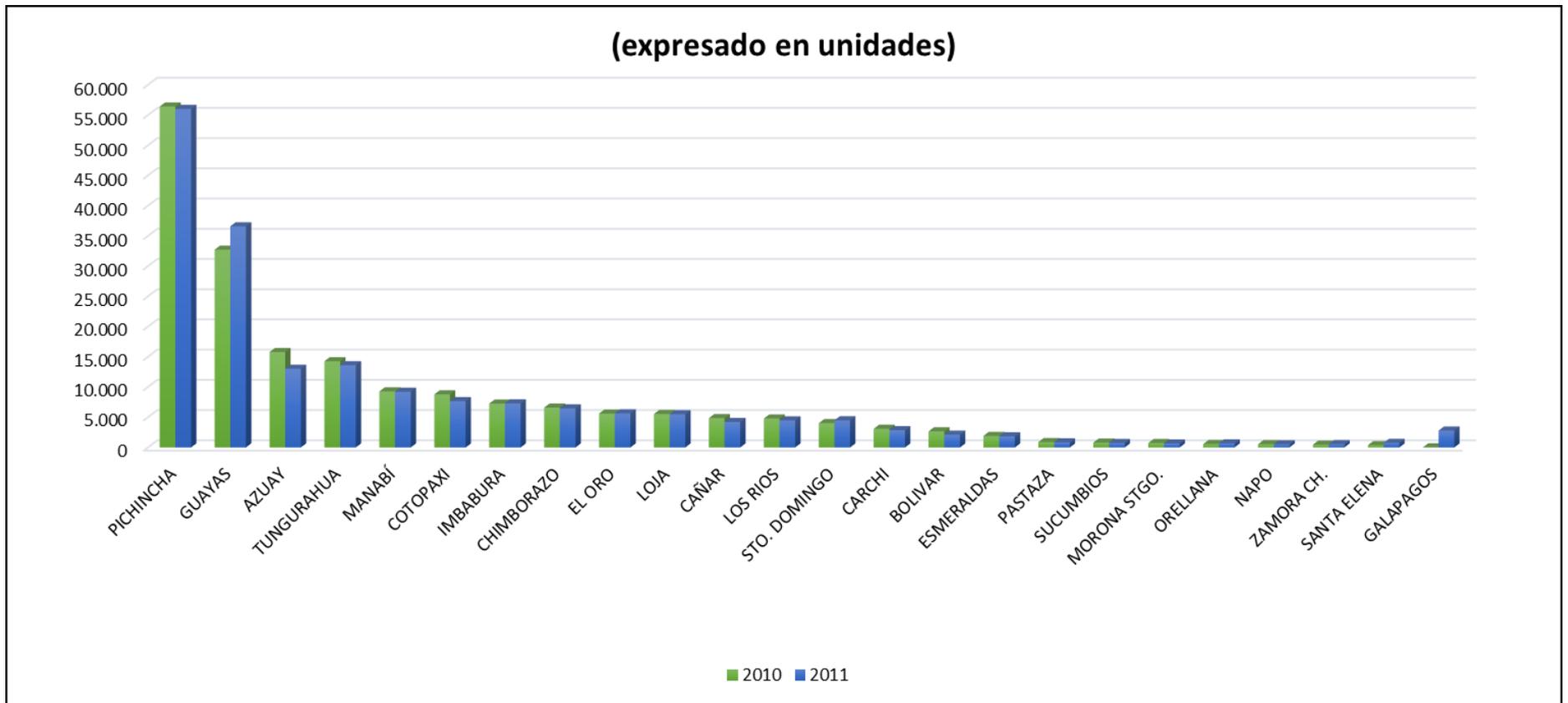


Figura 9. Ventas de vehículos usados por provincias  
 Fuente: AEADE (2011)  
 Elaboración: Las Autoras

### **Análisis:**

En la figura # 8 se detallan las ventas de vehículos usados en las provincias del Ecuador durante los años 2010-2011, mostrando que en 2011 de las 24 provincias 16 de estas registraron una disminución en sus ventas, según la AEADE esto se dio debido al alza de impuestos en los repuestos que son desde el 5% al 18%. Los vehículos usados antes de salir a la venta deben pasar primero por el taller para su respectiva revisión y muchas veces estos necesitan repuestos importados, lo cual hace que su precio incremente a la hora de la venta. Estas medidas que impuso el gobierno durante el año 2011 lo hizo con el fin de incentivar a la producción de autopartes y ensambladoras nacionales.

Es importante indicar que las ciudades que presentaron un crecimiento en la venta de vehículos usados durante el periodo 2010-2011 son: Guayas con un crecimiento del 12%, es decir de 32.719 a 36.597 vehículos usados; Imbabura registro un crecimiento del 1% de 7.258 a 7.306; el incremento para la provincia de El Oro fue del 1%, es decir de 5.611 a 5.649; con respecto a Santo Domingo su incremento fue del 11% de 4.028 a 4.489; por otra parte la provincia de Orellana también registró un crecimiento del 20% de 563 a 677; Zamora Chinchipe tuvo un incremento del 16% de 474 a 549; las dos provincias que presentaron un incremento significativo fueron Santa Elena con un crecimiento del 99%, es decir de 385 a 765 y Galápagos registró un crecimiento de 18 a 2800 vehículos.

### **2.7. Comercialización de vehículos usados en el cantón Loja**

En la ciudad de Loja existe una organización vinculada a la compra y venta de vehículos usados denominada “Asociación de Comerciantes de Vehículos Usados de la ciudad de Loja”, creada en el año 2008 constituido jurídicamente su objetivo es:

*“Fomentar la unidad e integración socio-cultural entre todos los miembros de la Asociación, rescatando los valores, culturales y sociales en las actividades a desarrollar.”*

Sin embargo al no existir información actualizada en ninguno de los organismos que regulan la compra y venta de vehículos usados se detalla a continuación las ventas durante el periodo 2010-2011 en base a información obtenida por la AEADE.

Tabla 14. Venta de vehículos usados en la ciudad de Loja

PROVINCIA	AÑO	AUTOMÓVILES	BUSES	CAMIONES	CAMIONETAS	SUVS	VAN
LOJA	2010	2469	27	391	1667	910	80
	2011	2.231	43	394	1773	986	69

Fuente: AEADE (2011)  
Elaboración: Las Autoras

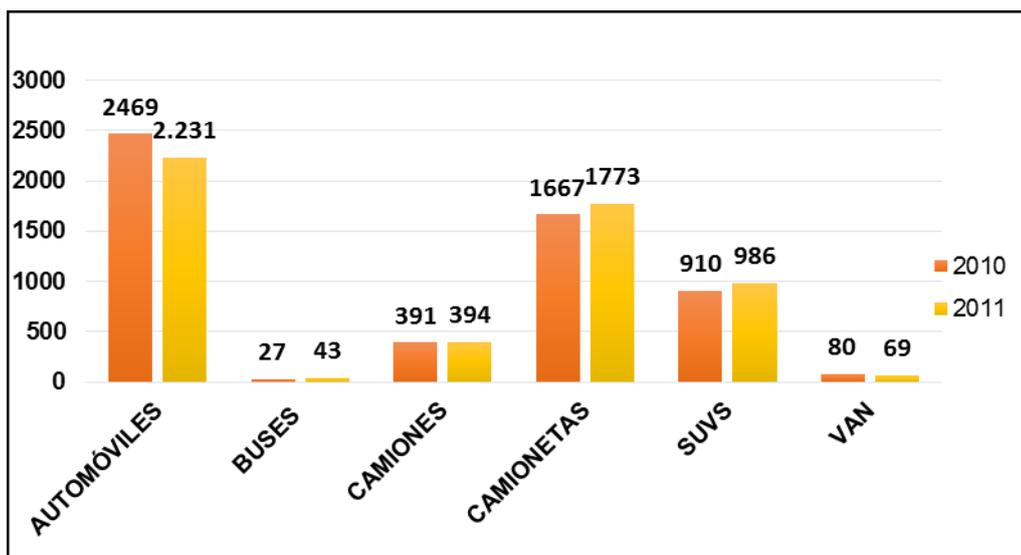


Figura 10. Comercialización de vehículos usados en Loja  
Fuente: AEADE (2011)  
Elaboración: Las Autoras

### Análisis:

La figura # 9 muestra las ventas por segmento de vehículo, según la AEADE clasifica como automóviles, buses, camiones, camionetas suvs y van, en la ciudad de Loja en el año 2011 se presenta un decremento del 10% en lo que respecta a los automóviles, y las VAN también han presentado una disminución del 14%; en lo que respecta a buses, camiones, camionetas y SUVS han registrado un incremento del 59%, 1% 6% y 8% respectivamente; pese a que se vieron afectados por los impuestos verdes establecidos por el SRI los mismos que entraron en vigencia desde el año 2012 y castigan a los vehículos más antiguos y con mayor cilindraje. Sin embargo las camionetas y los buses son los más vendidos debido a que son utilizados para prestar servicios y para la comercialización de productos.

#### 2.7.1. Proceso de compra y venta de vehículos usados

##### ➤ En las Ferias:

- Los negociantes acuden a estas ferias para adquirir vehículos de acuerdo a los gustos y preferencias que tienen sus clientes en cada uno de los parqueaderos.
- Se fija un precio, de manera que se beneficien ambas partes (comprador y vendedor).
- Se procede a una revisión mecánica y física de los vehículos, donde se observa el número de motor y chasis.
- Finalmente si la compra se la realiza directamente al dueño los documentos deben estar a su nombre; o si es a un negociante (persona que adquiere el vehículo con el traspaso en blanco), este debe entregar documentación respectiva: traspaso firmado en blanco del propietario, copias de cédula y certificados de votación.

➤ **Patios de compra y venta de vehículos:**

- El comprador o cliente se dirige a un patio de compra y venta de vehículos usados para elegir el vehículo a comprar de acuerdo a sus gustos y preferencias.
- Primero debe verificar que se encuentre matriculado y cancelado el valor del impuesto fiscal a la propiedad de los vehículos y SOAT vigente.
- Cuando el comprador elige el vehículo, se pacta la compra y se procede a realizar el contrato de compra-venta el mismo que deberá ser legalizado ante un notario o un juez. (ver anexo 1).
- El patio de carros deberá emitir un comprobante de ventas detallados de la siguiente manera:
  - ✓ Información del Vendedor, Comitente o Consignante.- Nombre y apellidos completos, denominación social o razón social en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC, número de RUC, cédula de identidad o pasaporte, nacionalidad, profesión o actividad económica, dirección de domicilio, número de teléfono; y dirección de correo electrónico, en caso de tenerla.
  - ✓ Información del vehículo:
    1. Número de placa o RAMV/CPN;
    2. Marca y modelo
    3. Tipo
    4. Año de fabricación
    5. País de origen
    6. Color
    7. Cilindraje
    8. Tipo de combustible
    9. Número de motor y
    10. Número de chasis
  - ✓ Estado y condiciones particulares del vehículo;
  - ✓ Precio de venta del vehículo, en el caso de compraventa o venta a consignación; y, precio de venta mínimo conferido por el vendedor propietario y monto o porcentaje de comisión, en el caso de venta a comisión.
  - ✓ Descripción a detalle de la forma de pago acordada, la misma que podrá comprender: financiamiento, pagos parciales, plazos, entrega de vehículos, otro tipo de bienes o servicios.
  - ✓ Lugar y fecha de celebración
  - ✓ Firma y rubrica de vendedor y adquiriente; de comitente y comisionista; o de Consignante y consignatario

- ✓ Cuando el vehículo entregado a consignación o intermediación sea devuelto a su propietario por no verificarse la venta o por cualquier otro motivo, se indicará este hecho en el Acta de Entrega-Recepción de Vehículos Usados correspondientes.
- El contrato legalizado deberá ser registrado en el SRI a nivel nacional presentado todos los requisitos:
  - Original y copia de la cédula y presentación del certificado de votación del vendedor y copia de la cédula o pasaporte del comprador.
  - Original y copia de la matrícula, vigente.
  - Presentar el original y copia simple del contrato de compra-venta debidamente legalizado ante un notario o juez, con reconocimiento de firmas del comprador y vendedor, además la factura emitida por el Notario en original y copia solo de contratos celebrados durante el año 2014.
- El valor a pagar será del 1% del valor registrado en el contrato de compra venta, el mismo que no podrá ser inferior al 1% del avalúo del vehículo registrado en el SRI.
- Luego de registrado el contrato en el SRI, deberá cancelar el 1% en cualquier Institución Financiera autorizada. Para el pago de este impuesto tiene un plazo de 30 días contados desde la fecha de legalización del contrato, si lo realiza posterior a los 30 días, deberá cancelar, conjuntamente con el impuesto, intereses por cada mes o fracción de mes de retraso.
- Luego de haber cancelado el impuesto del 1% se debe dirigir a la Agencia Nacional de Tránsito para realiza el cambio de propietario, para lo cual se necesita los siguientes requisitos:
  - ✓ Aprobar la revisión vehicular.
  - ✓ Pago de matrículas y multas.
  - ✓ Original del contrato de compra/venta de vehículos, con reconocimiento de firmas de vendedores y compradores debidamente legalizado ante notario público.
  - ✓ Original de matrícula.
  - ✓ Certificado de no tener ningún impedimento legal.
  - ✓ Presentar original y copia de cedula de identidad y certificado de votación tanto los compradores como vendedores del vehículo.
  - ✓ Toma de Improntas de motor y chasis.
  - ✓ Original del comprobante de pago del 1% por transferencia de dominio realizado en el SRI.
  - ✓ Original y copia del SOAT vigente.
- Finalmente saldrá la especie o matricula con el nombre del nuevo dueño.

- o Costo del trámite es de \$33.50.

Se presenta el flujograma de la compra de un vehículo usado:

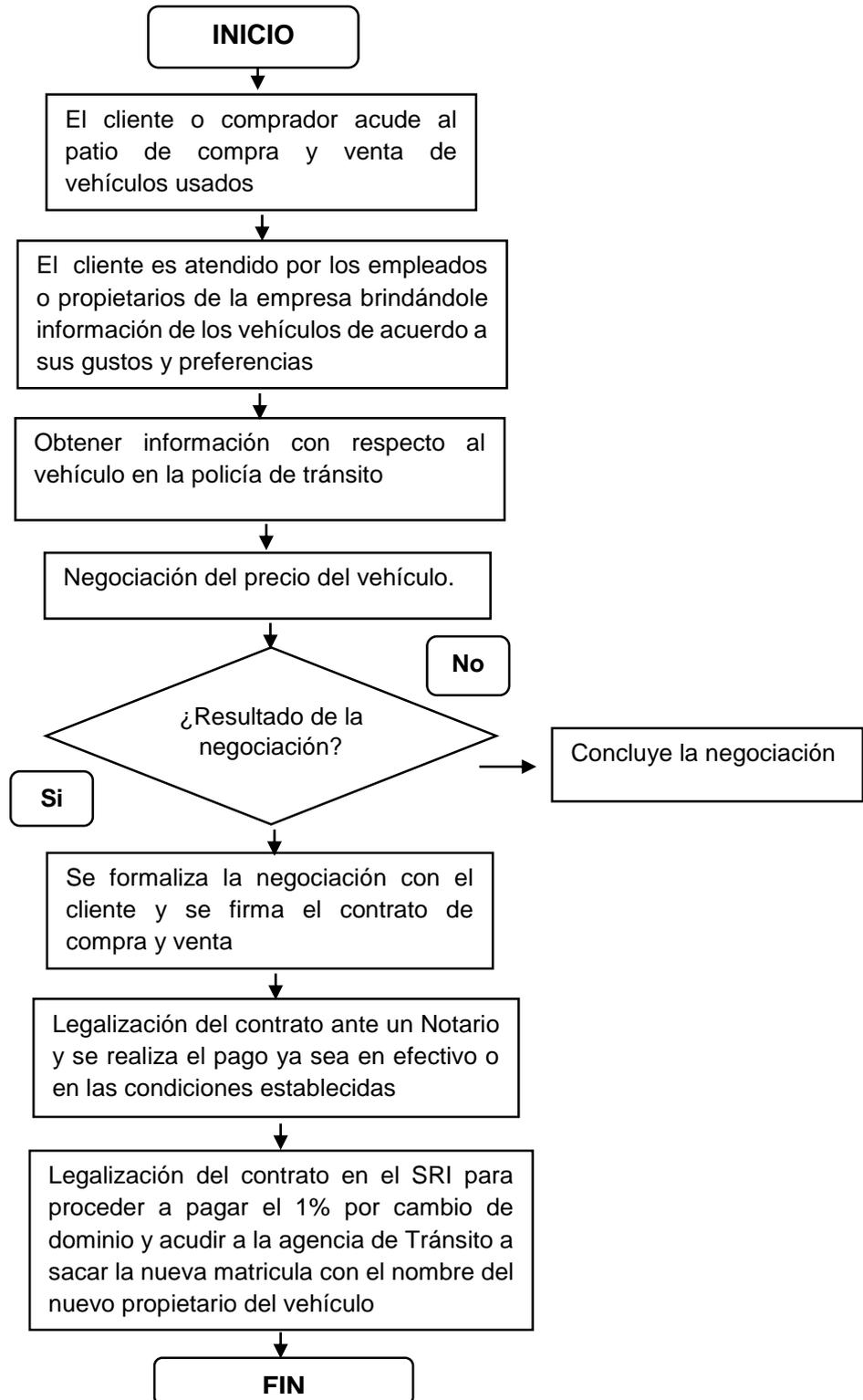


Figura 11. Flujograma de la compra de vehículos usados

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

## **2.8. Ubicación de los patios de compra y venta de vehículos usados en el cantón Loja**

La base de datos que se presenta a continuación se la realizó mediante una salida de observación por la ciudad de Loja y se determinó que existen 46 patios de compra y venta así como cambios de vehículos usados.

<b>Nº</b>	<b>PATIOS</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>CONTACTOS</b>
1	AUTO PAL	Juan José Peña y Colon Esq.	072-563082
2	AUTOMOTORES CALLE	Av. Occidental de paso y R. Riofrío	072-565668/0999112860
3	AUTOMOTORES CASTILLO & ASOCIADOS	Pio Jaramillo y Mercadillo (junto a la Gasolinera Silva) quemada	999147777
4	AUTOMOTORES DEL SUR	Av. Occidental (a pocos metros de la Gasolinera la Llave)	
5	AUTOMOTORES GERMAN	Av. Cuxibamba	
6	AUTOMOTORES PERALTA	Av. Occidental	072-562902
7	AUTOMOTORES TITUANA	Barrio Belén	
8	AUTOS VILLAVICENCIO	Av. Occidental Y Eduardo Unda.	073030605 / 0999485035
9	AUTOSTOCK	Av. Cuxibamba y Ancón / Sucursal: Av. Y Manuel Agustín Aguirre y 10 de Agosto	072 571 501
1	CARS AUTOS	Av. Occidental	
11	CITYCAR	Av. Cuxibamba	072-574219 / 0994188900
12	COVEHMAL	Santiago de las Montañas y Daniel Álvarez (Esq.)	072-584791
13	CREDIAUTO LOJA	Av. Cuxibamba y Ancón Esq.	072-582091 / 0982800740
14	DMC AUTOCOMERCIO	Av. Eduardo Kigman ( frente al Colegio Bernardo Valdivieso)	
15	EDDY CAR	Av. Cuxibamba e Ibarra Esq.	072-576402
16	ERREYES AUTOS	Barrio de las Pitas	
17	FABRICAR	Av. Occidental y Freddy Falconí.	072-713102
18	FC VEHICULOS	Av. Cuxibamba 05-34	072-572930 / 0967742073
19	FINCAR	Barrio de las Pitas	

20	GATO CAR	Av. 8 de diciembre e Isidro Ayora	072-614417 / 0991516700
21	GLOBAL AUTOS	Av. Emiliano Ortega e Imbabura	0997118719
22	IVJ VEHÍCULOS	Av. Turunuma - Frente al Terminal Terrestre	072-614453
23	JOTA CAR	Av. Cuxibamba	994023957
24	K RASO	Av. Occidental	072562056
25	GUERRERO CAR	Av. Occidental	072583570
26	KPI VEHÍCULOS	Clodoveo Carrión y Pasaje Santiago Ciudadela Zamora - Sector La Cuchara	072578333 / 072581046 / 072562004
27	LEOS CAR	Ramón Pinto y Teniente Maximiliano Rodríguez	2582914
28	LIDER AUTO	Av. Nueva Loja	0994437955
29	LOJAUTO	Av. Emiliano Ortega y Calle Quito (Esq.)	072563170 / 072540957
30	MAVICAR	José María Peña y España	
31	MEGAUTOS	Av. Isidro Ayora y la Habana vía a Catamayo	72613002
32	MG VEHÍCULOS	Av. 8 de Diciembre y Calle Machala (Esq.)	
33	MP VEHÍCULOS	Occidental de paso y Eduardo Unda	72573953
34	N&M CARS	Av. Occidental de paso y frente a Baterías	986776439
35	OCA MOTORS	Urb. San Rafael. Eduardo Mora Moreno y Benjamín Cevallos	072581731 / 072578175
36	OCA MOTORS SUCURSAL	Bernardo Valdivieso y Juan de salinas	
37	AUTOMOTORES OCHOA	Av. Occidental	
38	PATIO S.A.	La Tebaida a pocos metros del Sandy	
39	RIVER AUTO	Av. Occidental	993595229
40	RODRIGUEZ CAR	Av. Occidental y Freddy Falconi	072550034 / 0993241776
41	SANTIAGO MOTORS	Manuel Carrión Pinzano (Av. Occidental) y Bolívar Bailón Esq.	072588200 / 0988644633

42	TEO MOTORS	Barrio Belén	
43	VIGOS CAR	Av. Emiliano Ortega y Colon junto a Tame	072571472
44	VO VEHÍCULOS	Tras del policlínico municipal	
45	TR VEHÍCULOS	Vía occidental de paso	
46	RV AUTOMOTORES	Av. Cuxibamba y Autario Loaiza	0981244742

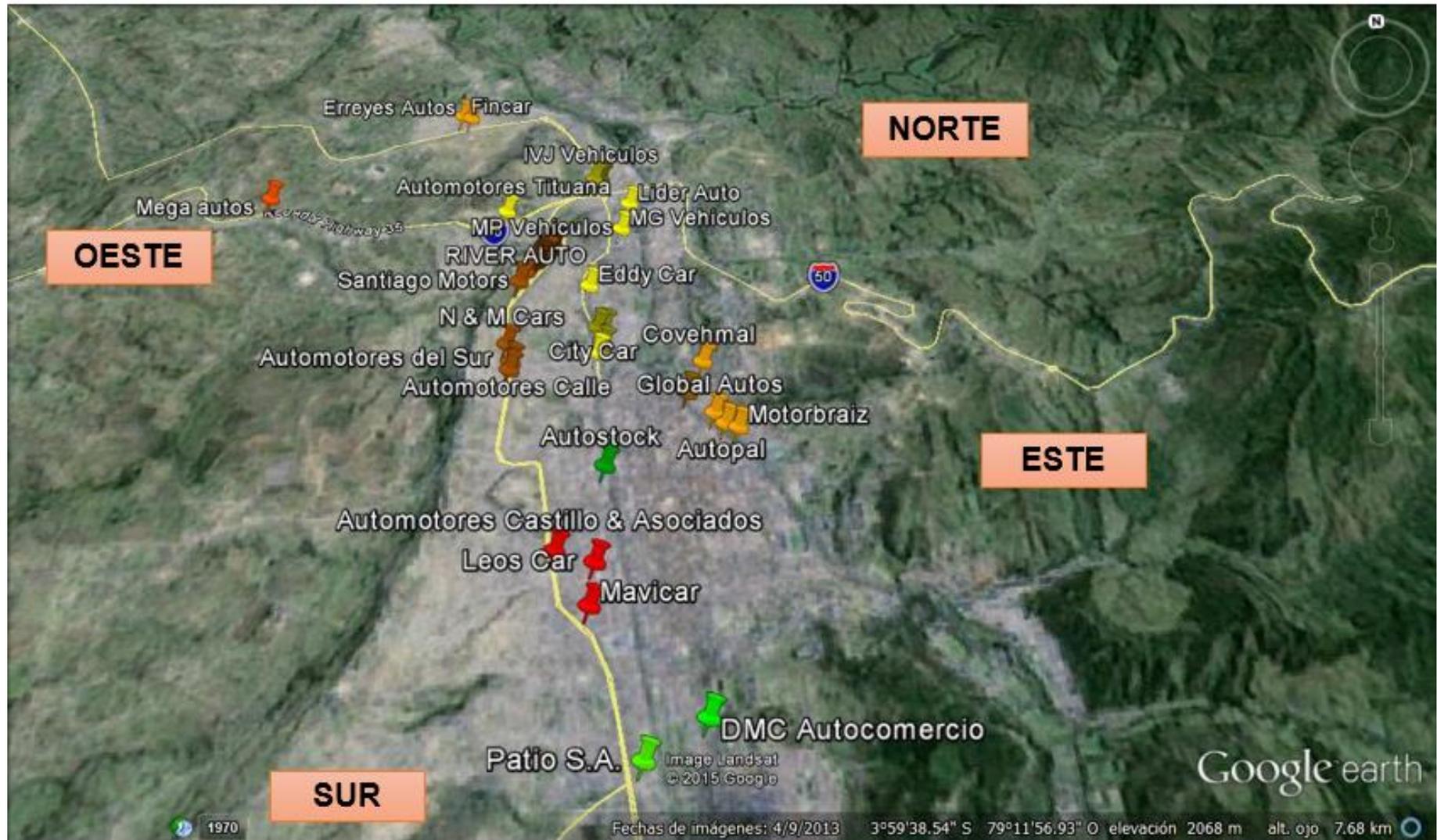


Figura 12. Ubicación de los patios de vehículos usados en la ciudad de Loja  
 Elaboración: Las autoras

**Análisis:**

En la ciudad de Loja existen un total de 46 patios de compra y venta de vehículos usados, en el presente mapa se puede observar que el 26% de patios se encuentran ubicados en el Noroeste de la ciudad más conocido como vía occidental de paso; por otra parte en la Av. Cuxibamba sector Centro Norte se encuentra el 21% de patios de vehículos usados, el 43% restante están dispersos en zonas diferentes de la ciudad, es decir no tienen competencia en su zona siendo una ventaja para estos; los factores que intervienen para que los patios se encuentren situados en estas zonas son: afluencia de público, visibilidad, fácil ubicación, infraestructura (locales grandes y adecuados) y facilidad de estacionamiento para los clientes

### **CAPÍTULO III**

## **ANÁLISIS DE LA COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULOS USADOS EN LA CIUDAD DE LOJA**

### 3.1. Presentación de resultados

En la ciudad de Loja, el registro de los patios de vehículos usados formalmente instituidos no los lleva ninguna entidad competente, siendo el Municipio de Loja que por otorgar permisos de Patente Municipal los tiene en lista de contribuyentes más no por actividad; es decir no existe una base de datos de los patios, siendo así que hasta diciembre de 2014 mediante una investigación de campo se registraron 46 patios de compra y venta de vehículos usados en el perímetro urbano de la ciudad.

Como parte del trabajo de campo, para poder determinar las características particulares de la compra y venta de vehículos usados en la ciudad de Loja, se procedió a diseñar una encuesta que se encuentra en el Anexo # 4 dirigida a los patios de vehículos; cabe mencionar que en el levantamiento de información se presentaron varios inconvenientes debido a que el 22%, es decir 10 patios no fueron encuestados por cuanto que 8 patios han cerrado sus negocios por algunos factores, siendo uno de ellos las nuevas regulaciones fiscales; y 2 patios simplemente no quisieron colaborar en el levantamiento de la información. La base de datos de las encuestas se presenta en el anexo # 5.

Los resultados de la aplicación de la encuesta están orientados a conocer la realidad del segmento de negocio analizado, la misma que se presenta a continuación.

#### 3.1.1. Sección comercialización

El tipo de actividad comercial a la que se dedican los patios son:

- Compra y venta
- Comisionista (intermediarios)
- Consignación

Tabla 15. Antigüedad en la actividad

Detalle	Frecuencia	Participación
Menor a dos	3	8%
Tres a cinco	9	25%
Seis a diez	11	31%
Más de 10 años	13	36%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: Las autoras

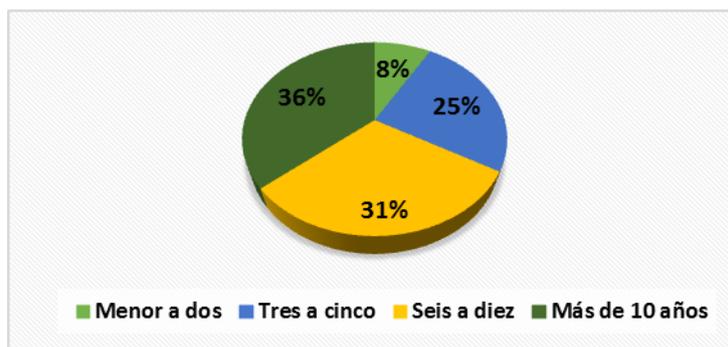


Figura 13. Antigüedad de la actividad  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura #13 se puede observar que el 36% de los patios encuestados llevan en el mercado más de 10 años las ventajas de estos es que conocen el movimiento del negocio y por ende pueden tener clientes establecidos, eficiencia en manejo de costos, proyección y planificación dependiendo de las regulaciones establecidas por el estado; el 31% lleva de 6 a 10 años; el 25% de 3 a 5 años; es importante resaltar que la actividad de compra y venta de vehículos usados es bastante antigua, dando como resultado que los propietarios tengan su negocio debidamente estructurado en la ciudad.

Tabla 16. Capacidad del patio

Detalle	Frecuencia	Participación
Entre 0 a 5 Vehículos	2	6%
Entre 6 a 10 Vehículos	7	19%
Entre 11 a 15 Vehículos	12	33%
Más de 15 vehículos	15	42%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

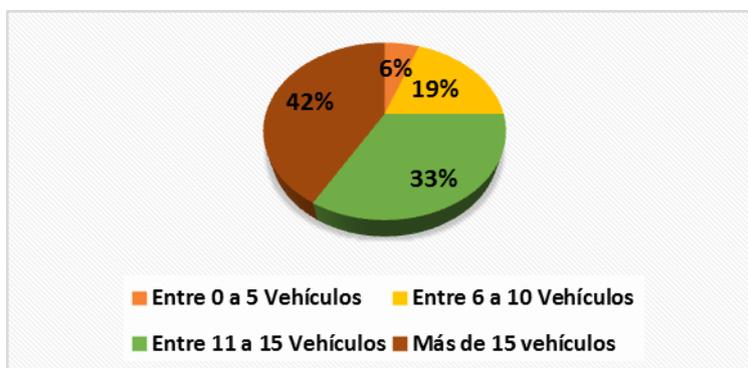


Figura 14. Capacidad del patio  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura # 14 se aprecia que el 42% de patios pueden exhibir más de 15 vehículos listos para la reventa, esto indica que en su mayoría poseen una infraestructura que permiten una amplia muestra de vehículos, esto se relaciona directamente con los patios que llevan más años en la actividad logrando una estructura de venta más amplia en el mercado; el 33% de los patios puede exhibir entre 11 a 15 vehículos; el 19% entre 6 a 10 vehículos mientras que el 6% solamente exhibe entre 0 a 5 vehículos estos son los patios que llevan menos de 2 años en el mercado que por el hecho de ser nuevos aún no pueden extender su negocio por factores económicos y falta de posicionamiento en el mercado.

Tabla 17. Marcas comercializadas

Detalle	Frecuencia	Participación
TOYOTA	29	22%
MAZDA	17	20%
CHEVROLET	33	20%
HYUNDAI	29	11%
KIA	15	10%
NISSAN	7	6%
FORD	9	5%
MITSUBISHI	3	2%
MERCEDEZ	1	1%
BMW	1	1%
VOLKSWAGEN	2	1%
HINO	1	1%
RENAULT	1	1%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

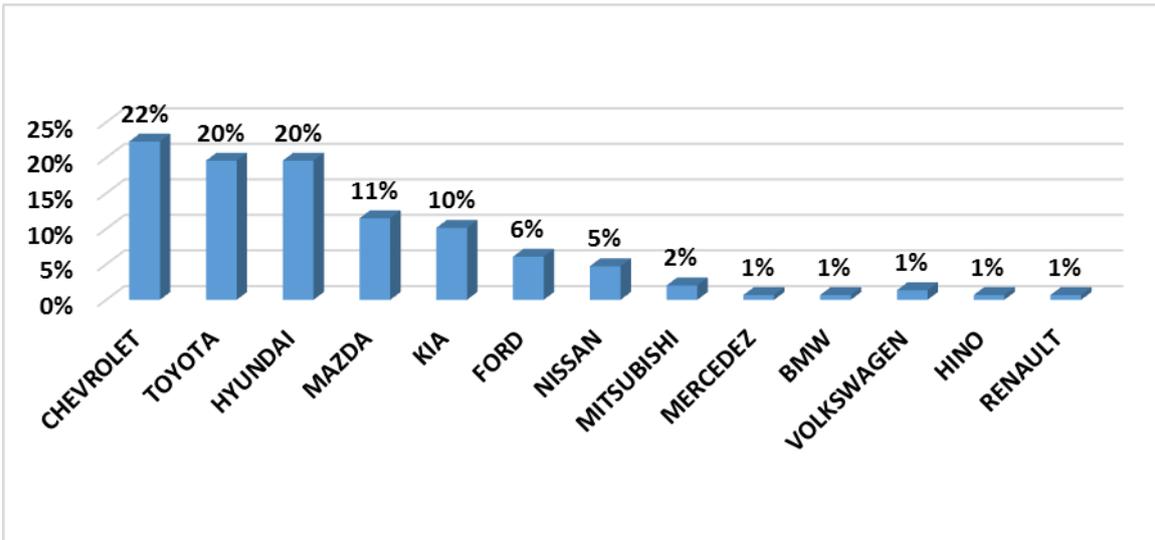


Figura 15. Marcas comercializadas

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: Las autoras

En la figura # 15 se observa que las marcas más vendidas en el mercado de vehículos usados son: Chevrolet 22%, Toyota y Hyundai con un 20% es decir que del total de vehículos para la reventa que poseen los patios las marcas antes mencionadas tienen mayor participación puesto que son más comerciales, sus repuestos son de bajos costos en relación a otras marcas, por lo general la marca Toyota es adquirida por personas que se dedican al comercio y a la prestación de servicios de alquiler; seguidas de estas marcas se encuentran Mazda y Kia con un 11% y 10% respectivamente, las marcas adicionales cuentan con poca participación en el mercado, las marcas BMW, VOLKSWAGEN, Mercedes y Mitsubishi son adquiridas bajo el concepto de consumos especiales por sus elevados costos.

Según a la AEADE las marcas más vendidas en el mercado de vehículos nuevos son Chevrolet con 44.62%, Kia 10.03%, Hyundai 8.85%, Mazda 5.76% y Toyota 5.39%; razón por la cual se puede afirmar que las marcas ya mencionadas son vendidas en los dos mercados de vehículos tanto usados como nuevos.

Tabla 18. Contratación de seguros

Detalle	Frecuencia	Participación
Si	6	17%
No	30	83%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

Tabla 19. Tipos de seguros

Detalle	Frecuencia	Participación
Seguro de incendio	1	3%
Seguro contra robos	4	11%
Seguro de inundación	1	3%
No Aplica	30	83%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

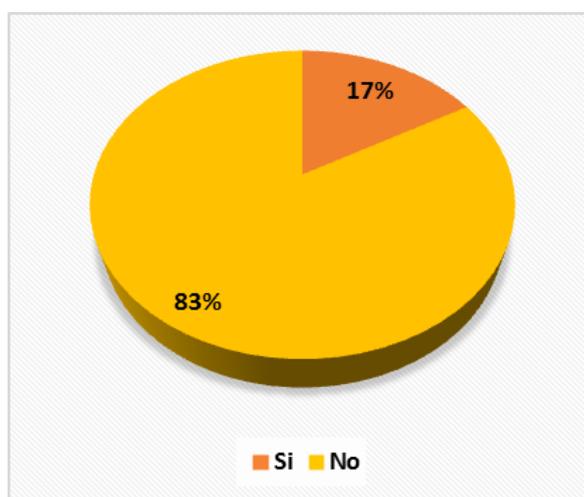


Figura 16. Contratación de seguros

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

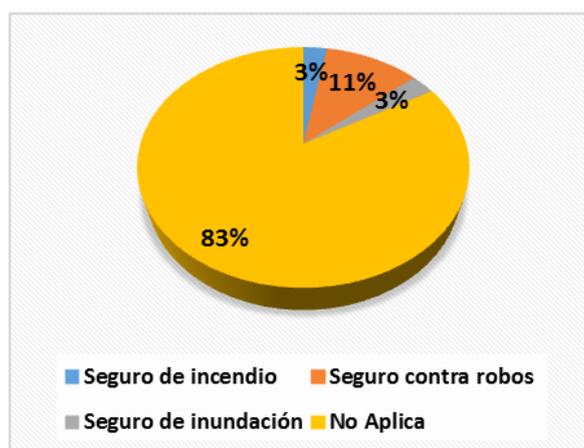


Figura 17. Tipos de seguros

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 16 apreciamos que la mayoría de los patios encuestados (83%) no tienen cobertura de seguros debido a la falta de cultura de los mismos, exponiéndose así a algún incidente fortuito en su negocio más aún cuando manejan mercadería con precios altos; solamente un 17% posee algún tipo de seguro lo cual beneficia a los propietarios ya que evita tener pérdidas repentinas, en la figura # 17 se observa los seguros a los que estas personas han accedido, un 66% seguro de incendio un 17% seguro contra robos y así mismo un 17% seguro de inundación la contratación de este seguro se ha dado debido a la ubicación y condiciones de infraestructura.

Tabla 20. Propiedad sobre la infraestructura

Detalle	Frecuencia	Participación
Propio	23	64%
Arrendado	13	36%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

Tabla 21. Costos por alquiler

Detalle	Frecuencia	Participación
Menor a \$500	4	11,1%
Entre \$501 a \$1000	6	16,7%
Entre \$1001 a \$2000	2	5,6%
Entre \$2001 a \$3000	1	2,8%
No aplica	23	64%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

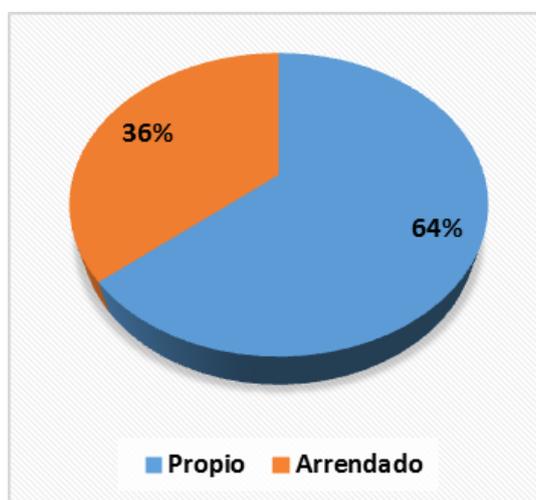


Figura 18. Propiedad sobre la Infraestructura

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras



Figura 19. Costo por alquiler  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 18 se observa que el 64% de los patios encuestados manifestaron que poseen infraestructura propia, se presume que los empresarios han tenido la precaución de invertir en la actividad adquiriendo bienes propios así como la infraestructura, siendo esta una ventaja que refleja rentabilidad; mientras que el 36% se someten a gastos de arriendo, en la figura #19 indica que el 16,7% pagan arriendos entre \$501 a \$1000, un 2,8% paga entre \$2001 a \$ 3000, se prevé que el negocio es suficientemente rentable para que los niveles de arrendamiento sean elevados; el 11.1% paga menos de \$500 por lo general son patios que poseen infraestructura pequeña y poco adecuada.

Tabla 22. Detalle de la demanda por edad

Detalle	Frecuencia	Participación
JOVENES	13	21%
ADULTOS	36	59%
ADULTO MAYOR	12	20%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

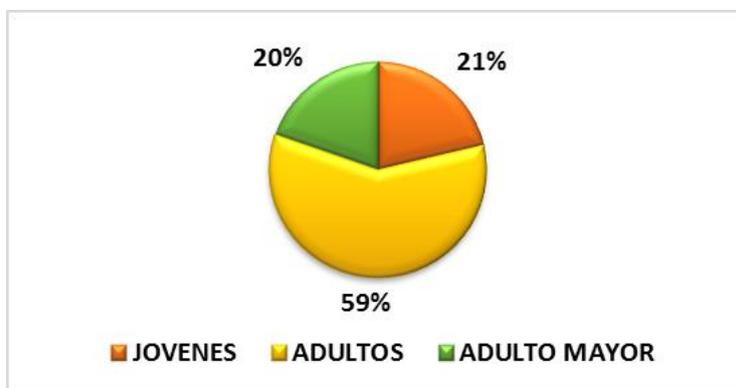


Figura 20. Detalle de la demanda por edad  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 20 se muestra el segmento de población que accede a la demanda de vehículos usados, los propietarios de los patios encuestados indican que son los adultos (59%) quienes acceden a comprar vehículos con mayor frecuencia debido a que son personas que se encuentran en condiciones económicas estables y poseen ingresos fijos, las características antes mencionadas son garantía al momento de adquirir financiamiento por parte del patio; el 21% afirma que también son los jóvenes quienes se encuentran en condiciones de poder adquirir un vehículo porque muchas de las veces cuentan con un empleo estable, solamente un 20% corresponde a los adultos mayores debido a que pierden el interés en adquirir un vehículo y un factor importante es que por encontrarse dentro de este segmento la capacidad de endeudamiento es baja.

Tabla 23. Detalle de la oferta por edad

Detalle	Frecuencia	Participación
JÓVENES	14	23%
ADULTOS	34	56%
ADULTO MAYOR	13	21%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

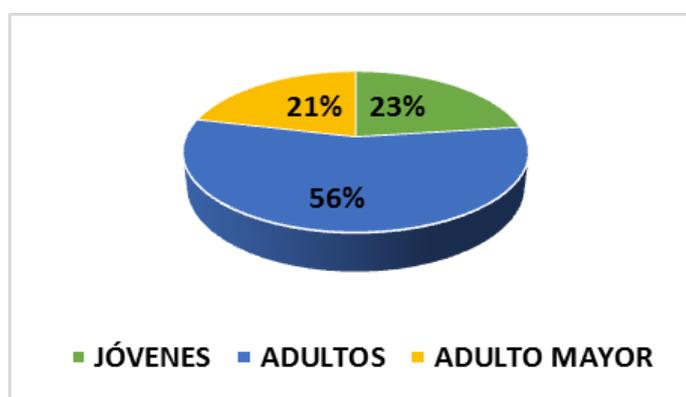


Figura 21. Detalle de la oferta por edad

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

La figura # 21 nos indica el segmento de población que oferta sus vehículos a los patios para la reventa, siendo el 56% personas adultas que deciden llevar su vehículo para que sea vendido bajo determinadas condiciones, la venta se da con el fin de cambiar de vehículo por otro mejor o por necesidad económica; el 23% corresponde al segmento de jóvenes y un 21% a adultos mayores.

Tabla 24. Tipos de Ventas

Detalle	Frecuencia	Participación
CONTADO	28	58%
FINANCIAMIENTO	20	42%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

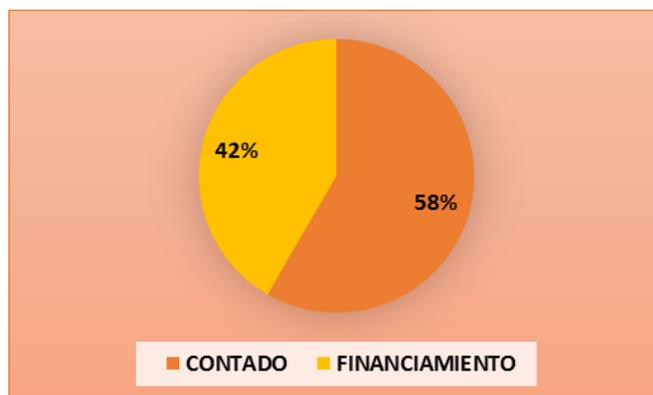


Figura 22. Tipos de Ventas

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 22 el 58% de los patios encuestados afirman que sus ventas se realizan al contado, estos patios por lo general trabajan bajo estas políticas para no entrar en riesgo de pérdida por impagos, cabe resaltar que a la hora de financiar lo hacen bajo convenios con instituciones financieras resultando el cliente endeudado con la entidad más no con el patio; el 42% si ofrece financiamiento pero lo hacen con clientes que poseen un perfil altamente calificado que por lo general son clientes fijos; los meses a financiar en promedio son hasta 36 meses, el porcentaje de financiamiento es máximo el 50% del valor total del vehículo, la mayoría de patios optaron en no dar el valor acerca de la tasa de interés puesto que era una información delicada.

Tabla 25. Venta de vehículos en unidades

Detalle	Frecuencia	Participación
Menos de 5 vehículos	11	31%
5 a 10 vehículos	19	53%
10 a 15 vehículos	5	14%
Más de 20 vehículos	1	3%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

Tabla 26. Compra de vehículos unidades

Detalle	Frecuencia	Participación
Menos de 5 vehículos	15	42%
5 a 10 vehículos	16	44%
10 a 15 vehículos	3	8%
16 a 20 vehículos	1	3%
Más de 20 vehículos	1	3%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

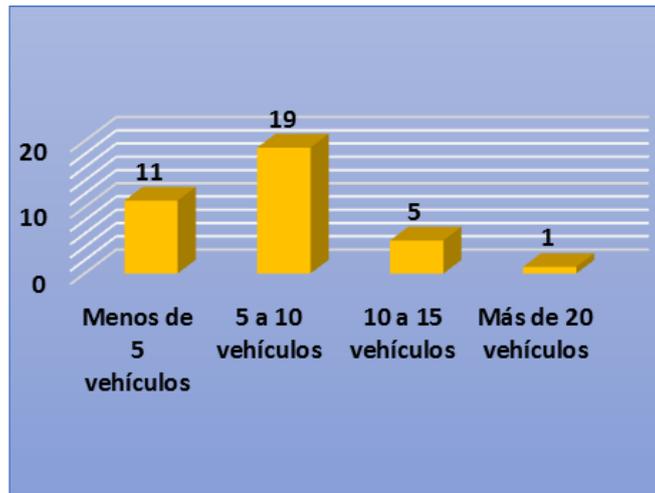


Figura 23. Venta de vehículos en unidades  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

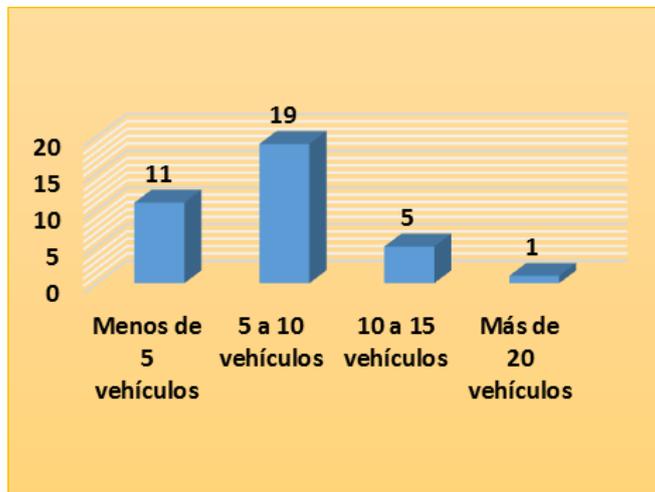


Figura 24. Compra de vehículos en unidades  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura # 23 se observa los resultados de las ventas mensuales en número de vehículos que realizan los patios, los cuales indican que 19 patios vende de 5 a 10 vehículos al mes manifestando que últimamente han disminuido las ventas por las modificaciones arancelarias que se presentan para la importación de vehículos y repuestos nuevos, cabe mencionar que la variación del precio del vehículo nuevo mantiene relación directa con un vehículo usado, es decir si baja el nivel de ventas en los concesionarios por ende baja el nivel de ventas en los patios de vehículos usados; 11 patios venden menos de 5 vehículos al mes; 5 patios de 10 a 15 vehículos y solamente 1 (MP vehículos) vende más de 20 vehículos .

En la figura # 24 se presenta el número de vehículos que patios adquieren para luego venderlos y se puede observar que los patios compran el mismo número de vehículos usados que con seguridad serán vendidos.

Tabla 27. Negociación por consignación

Detalle	Frecuencia	Participación
Menos de 5 vehículos	18	50%
5 a 10 vehículos	10	27,8%
10 a 15 vehículos	2	5,6%
Más de 20 vehículos	1	2,8%
No aplica	5	13,9%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

Tabla 28. Comisiones por consignación

Detalle	Frecuencia	Participación
Menores a \$5.000	28	77,8%
\$5.001 a \$10.000	3	8,3%
No aplica	5	13,9%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

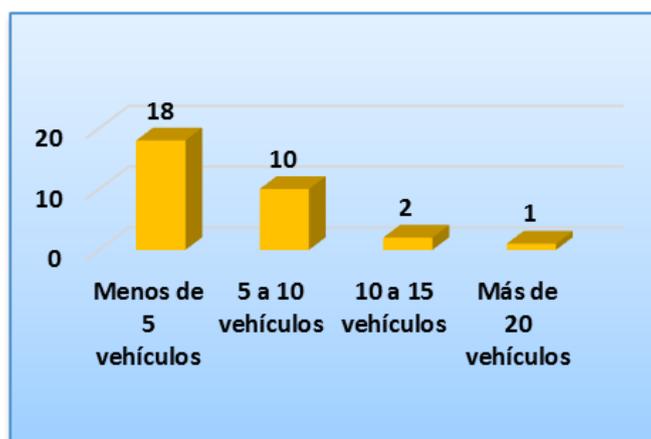


Figura 25. Negociación por consignación

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

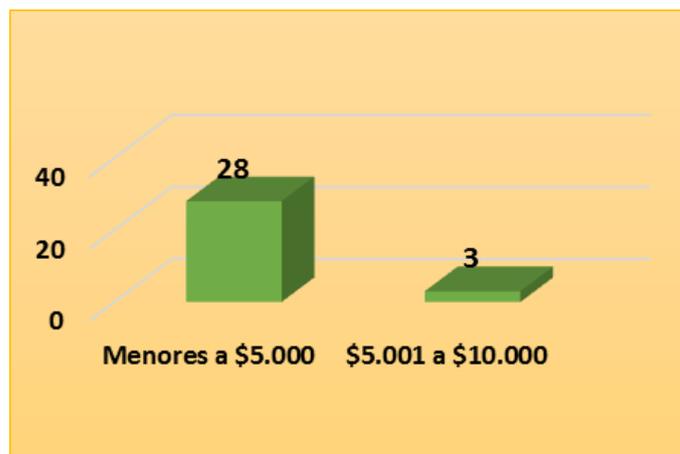


Figura 26. Comisiones por consignación  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 25 se presenta el número de vehículos que los patios reciben bajo consignación de los cuales 18 patios reciben menos de 5 vehículos usados debido a que las comisiones son montos bajos que en promedio se encuentran entre 300 y 500 por vehículo, solamente un patio (Automotores Calle) tiene más de 20 vehículos recibidos a consignación este manifiesta que por los años que lleva en el mercado es eficiente a la hora de realizar la negociación; en la figura #26 muestra el monto que reciben por consignación mensual, de los cuales 28 patios indicaron que obtienen menos de \$5000, debido a que son bajos los montos como se mencionó en la figura anterior estos oscilan entre 300 y 500 por vehículo; solamente 3 patios manifestaron recibir comisiones mensuales por consignación entre \$5001 a \$10000, entre ellos están Santiago Motors, Autocomercio y City Car. (Por falta de información se desconoce el porqué del valor de las comisiones, se asume que existen errores y falsedad de información al momento de aplicar la encuesta por ende los valores no cuadran).

Tabla 29. Ventas totales mensuales

Detalle	Frecuencia	Participación
No sabe contestar	2	6%
Menores a "20.000	13	36%
\$20.001 a \$40.000	4	11%
\$40.001 a \$60.000	8	22%
\$60.001 a \$80.000	2	6%
\$80.001 a \$100.000	5	14%
No Aplica	2	6%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

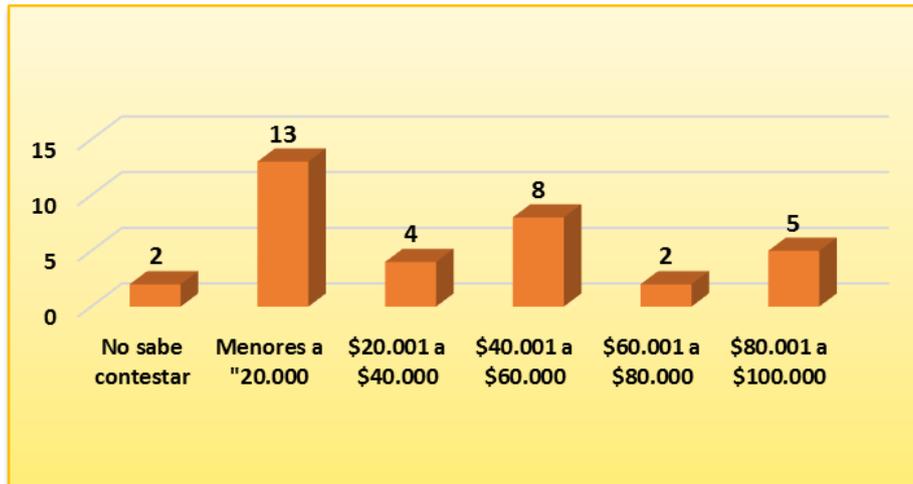


Figura 27. Ventas totales mensuales  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura # 27 se presenta los resultados del monto aproximado de ventas totales que los patios perciben mensualmente, 13 de estos reciben ingresos menores a \$20.000 (se presume que existe contradicción en la información otorgada por los encuestados, puesto que en relación con la pregunta 12 de la encuesta, el número de vehículos vendidos y su precio no coinciden con los valores expresados), el restante de patios encuestados manifiestan que sus ingresos mensuales promedio son mayores a \$20.000 este monto depende de las marcas de vehículos que ofrecen y de las condiciones del mismo.

Tabla 30. Utilidad promedio mensual

Detalle	Frecuencia	Participación
No sabe contestar	2	6%
0% a 5%	28	78%
6% a 10%	5	14%
11% a 20%	1	3%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

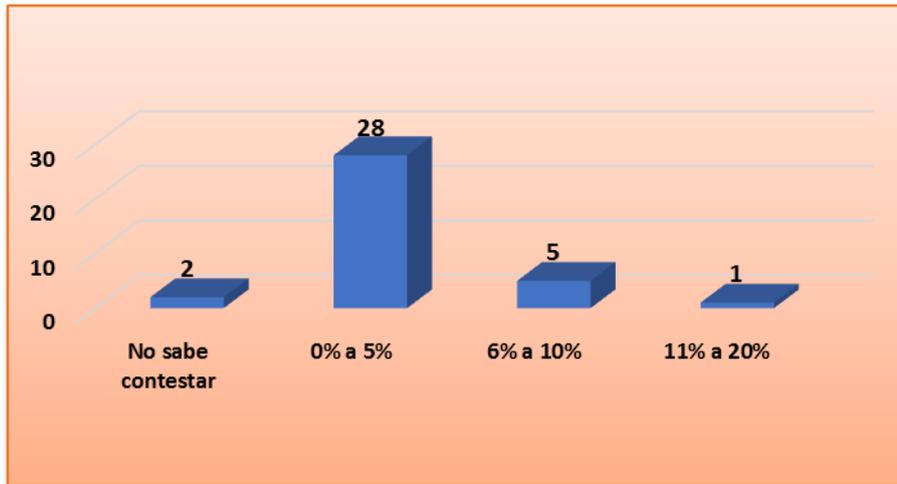


Figura 28. Utilidad promedio mensual  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura #28 se muestra la utilidad que registran los patios por sus ventas totales mensuales, 28 patios que representa el 78% de los encuestados afirman mantener del 0% al 5% de utilidad (los propietarios de los patios mencionan que el porcentaje de utilidad es bajo puesto que si suben los precios disminuye la demanda); solamente un patio denominado FABRICAR afirma mantener una utilidad del 11% al 20% uno de los factores que influye son los años que lleva en el giro del negocio.

Tabla 31. Factores de éxito

Detalle	Frecuencia	Participación
Costos	4	7%
Precios	16	26%
Calidad de producto	27	47%
Marca	11	19%
Otro	1	2%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

Tabla 32. Estrategia competitiva

Detalle	Frecuencia	Participación
Políticas de precios	17	31%
Facilidades de pago	13	24%
Marca de los vehículos	20	36%
Otros	5	9%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

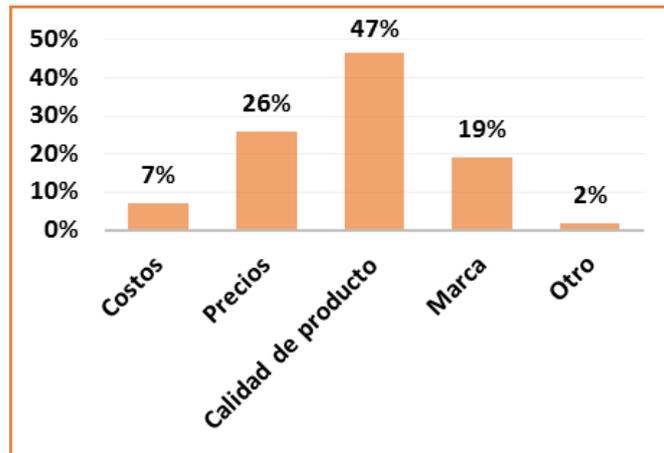


Figura 29. Factores de éxito  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

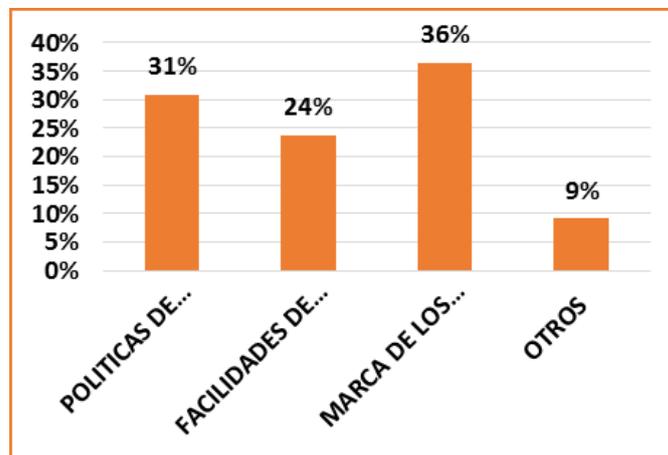


Figura 30. Estrategia competitiva  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 29 se presentan los factores claves que determinan el éxito de la actividad de los patios de vehículos usados la misma que se complementa con la figura # 30 que indica la estrategia competitiva de la actividad económica; el 47% de estos afirman que su éxito en ventas depende de la calidad del producto (año, modelo, kilometraje, carrocería, pintura, tapicería y demás partes del vehículo), el 26% menciona que los precios son la clave para el incremento de sus ventas es por eso que prefieren tener bajos niveles de utilidad pero más ventas; el 19% manifiesta que su éxito en el mercado depende de las marcas de los vehículos usados; el 7% hace referencia a los costos y solamente un 2% indica que su éxito depende de otros factores como por ejemplo el tipo de financiamiento que otorgan a sus clientes; en lo que respecta a estrategias el 36% de los patios encuestados indican que todo depende de las marcas que son más demandadas por los clientes, es decir que son más comerciales en el mercado, el 31% indican que la estrategia competitiva es políticas de precios debido a que es ventajoso

saber el comportamiento de compra de los clientes del valor que representa el producto (vehículo usado) vendido ya que de eso depende las aceptación o no del cliente, un 24% indican que son las facilidades de pago quienes manifiestan esta estrategia son aquellos patios que financian los vehículos usados y un 9% manifestaron sus estrategias son estado de vehículos, respaldo de garantía de procedencia y calidad de producto.

Tabla 33. Mejoras preventa

Detalle	Frecuencia	Participación
Si	35	97%
No	1	3%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

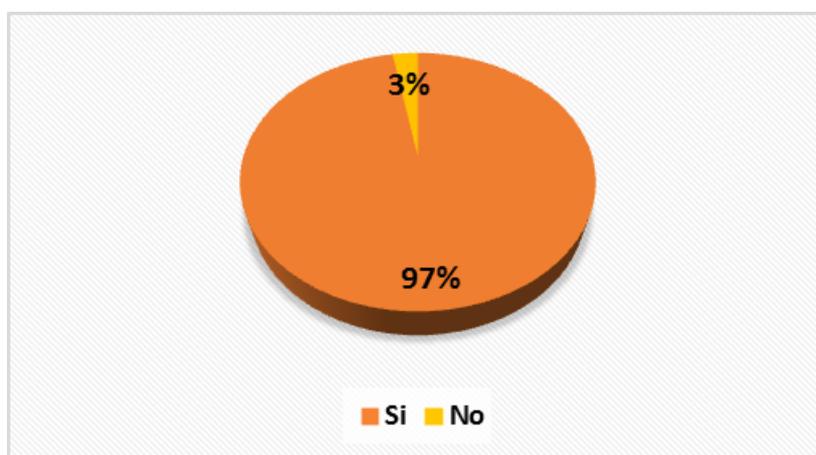


Figura 31. Mejoras preventa

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 31 se observa que el 97% de los patios encuestados afirman que luego de comprar el vehículo para la reventa primeramente deben mejorar el estado del mismo, las mejoras están relacionadas con la figura # 32 que se presenta continuación:

Tabla 34. Mejoras preventa

Detalle	Frecuencia	Participación
Revisión mecánica	27	31%
Pintura	19	22%
Tapizado	10	11%
Enllantaje	17	20%
Limpieza	14	16%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

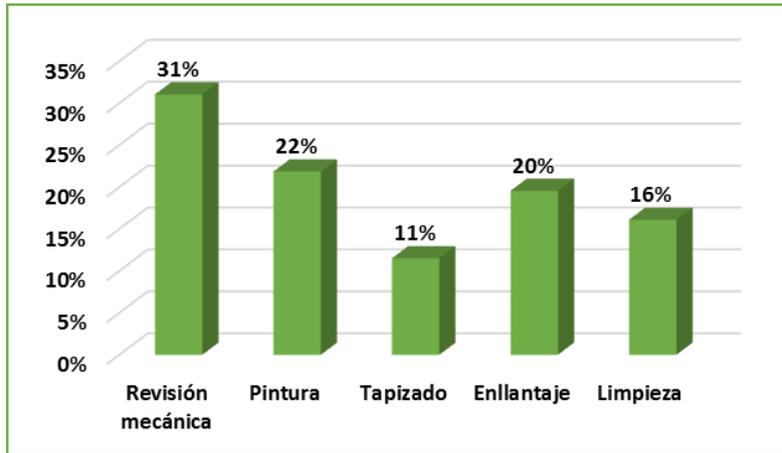


Figura 32. Mejoras preventa  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

Como se observa en la figura las mejoras que realizan la mayoría de los patios en común son: revisión mecánica, pintura, tapizado, enlantaje y limpieza representando cada una con el 31%, 22%, 11%, 20% y 16% respectivamente; como se menciona en el capítulo #2 les dan mantenimiento para adecuarlos y poder venderlos, consiguiendo con esto obtener un margen de utilidad.

### 3.1.2. Sección facilidades crediticias

Tabla 35. Acceso al crédito

Detalle	Frecuencia	Participación
No Sabe contestar	2	6%
Si	25	69%
No	9	25%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

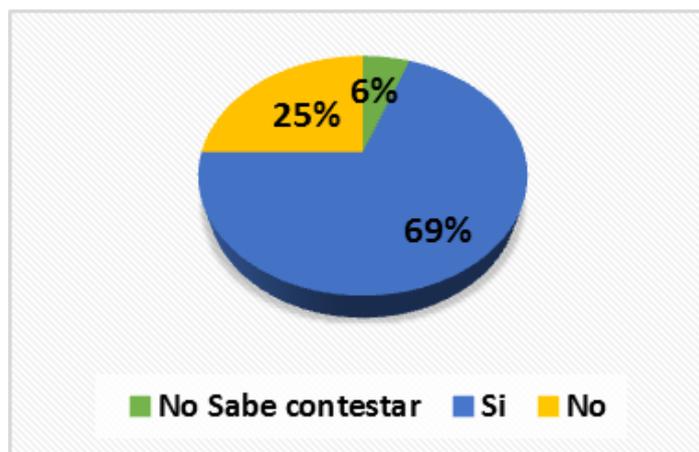


Figura 33. Acceso al crédito  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

Tabla 36. Limitaciones de acceso al crédito

Detalle	Frecuencia	Participación
Bajo nivel de patrimonio	3	8,3%
Pocas garantías	3	8,3%
Formalidad de actividad	2	5,6%
Altas tasas de interés	1	2,8%
Restricción de crédito por parte del gobierno	1	2,8%
No aplica	26	72,2%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

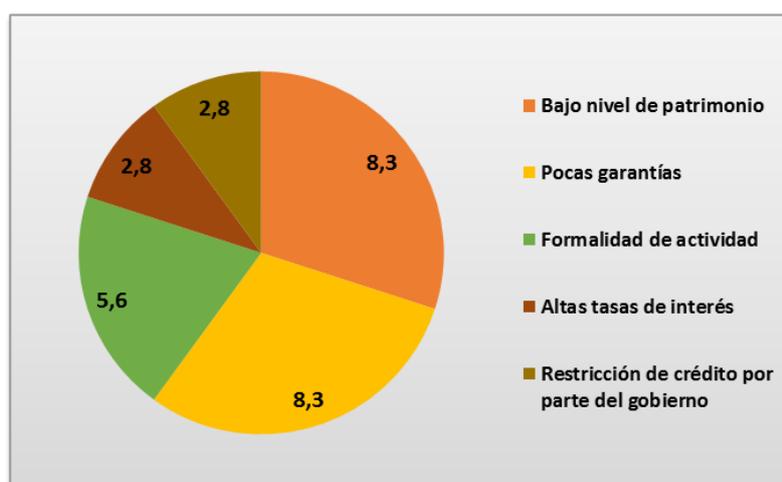


Figura 34. Limitaciones de acceso al crédito  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura # 33 se observa que el 69% de los encuestados contestaron que si existen las facilidades necesarias para poder aplicar a un crédito una de ellas es que actualmente el negocio se encuentra formalmente reconocido por los entes que regulan la misma; el 25% indicaron que no existen las facilidades para acceder a un crédito; observando en la figura #34 las dificultades que los patios tienen son: en mayor proporción son el bajo nivel de patrimonio y pocas garantías representando un 8.3%, un 5.6% manifiestan que se debe a la informalidad del negocio y el 2.8% es a las altas tasas de interés y a las restricciones de crédito por parte del gobierno, esto aplica para aquellos patios que tienen poca capitalización del negocio.

Tabla 37. Fondos para la actividad

Detalle	Frecuencia	Participación
Propios	21	45%
Bancos	23	49%
Cooperativas	2	4%
Otros	1	2%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

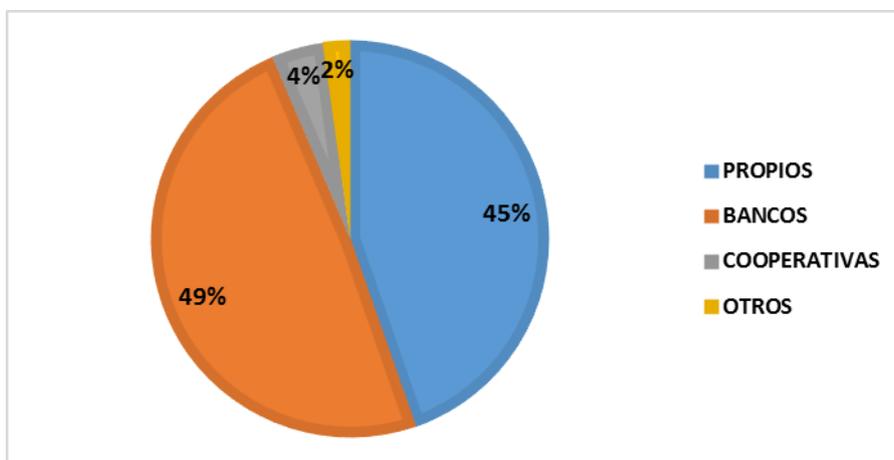


Figura 35. Fondos para la actividad

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 35 se presenta el resultado de las encuestas aplicadas a los dueños de los patios, indicando que en su mayoría tienen como medio de financiamiento a los Bancos con un 49%, sin embargo las cooperativas son marginales en la captación de financiamiento para este tipo de actividad; un 45% que representa 21 patios se financia con fondos propios, estos por lo general son asociados por ende disponen de capital propio para la inversión; un 2% manifiesta que se financia por medio de personas

particulares y con ello pagando tasas de interés elevadas y que no son reguladas por ninguna entidad competente.

### 3.1.3. Sección tendencia económica de la actividad

Tabla 38. Percepción del fomento a su actividad

Detalle	Frecuencia	Participación
Si	4	11%
No	32	89%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

Tabla 39. Expectativa futura

Detalle	Frecuencia	Participación
Mejora	12	33%
Deteriora	24	67%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

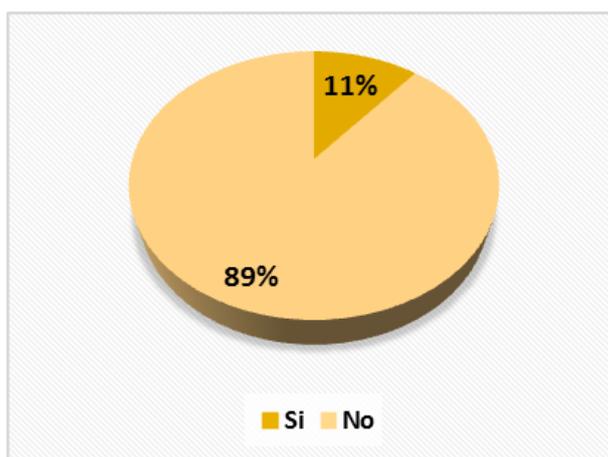


Figura 36. Percepción del fomento a su actividad  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras



Figura 37. Expectativa futura  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 36 se observa que el 89% de los patios de vehículos usados manifiestan que no existen políticas gubernamentales que fomenten su actividad económica, debido a las regulaciones por parte del SRI, por las restricciones impuestas por el Estado haciendo que la actividad se vaya deteriorando, sin embargo el 11% que son 4 patios indican que si existen políticas que promueven la actividad y una de ellas es el respaldo del SRI ya que mediante este ente han logrado formalizar su actividad quedando solo patios que tengan los papeles en regla. Cabe mencionar que entre estos propietarios existen diferentes opiniones sobre las políticas ya que la mayoría se vieron afectados y algunos de ellos llegaron a cerrar sus patios de vehículos usados por temor. Luego de conocer la inexistencia de políticas gubernamentales que fomenten este tipo de actividad se concluye en la figura #37 en un futuro esta actividad tiene tendencia al deterioro puesto que los mismo propietarios de los patios de vehículos afirman que al no existir leyes que garanticen su funcionamiento es poco probable que su negocio crezca e incluso que se mantenga; el 33% aseguran una mejora en la actividad económica por las siguientes razones: porque siempre van a existir personas que están dispuestas a vender y a comprar vehículos a pesar que exista una disminución de actores (oferentes y demandantes) en el mercado, nuevas leyes gubernamentales, fácil acceso al crédito y por la actividad que es formal.

Tabla 40. Barreras de entrada al negocio de vehículos usados

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Participación</b>
Políticas gubernamentales	19	39%
Barreras económicas	15	31%
Inversión	8	16%
Barreras legales	7	14%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

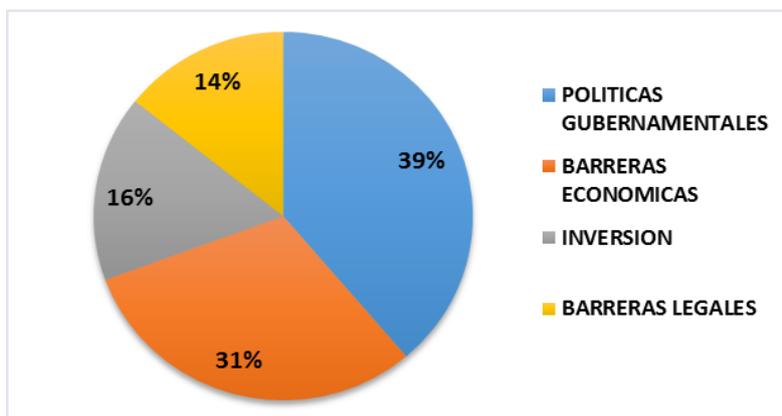


Figura 38. Barreras de entrada al negocio de vehículos usados  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la figura # 38 se presentan los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de los patios de vehículos usados con respecto a la pregunta 26, el 39% de los encuestados manifiestan que uno de los principales impedimentos para el ingreso de nuevos competidores al mercado son las políticas gubernamentales que actualmente no favorecen a este sector comercial; el 31% afirman que son las barreras económicas y el 16% la inversión, puesto que para implementar este tipo de negocio se necesita contar con un capital significativo que muchas de las veces suele ser financiados por entidades competentes; el 14% manifiesta que son las barreras legales las que impiden el funcionamiento de nuevos patios de vehículos usados debido a que existen inconvenientes al momento de tramitar los permisos de funcionamiento.

Tabla 41. Amenazas para el sector

Detalle	Frecuencia	Participación
El lugar es de difícil acceso	1	2%
Preferencias de la gente a comprar en grandes concesionarias	1	2%
Crisis financiera	29	69%
Restricción del crédito	9,0	21%
Otros	2,0	5%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

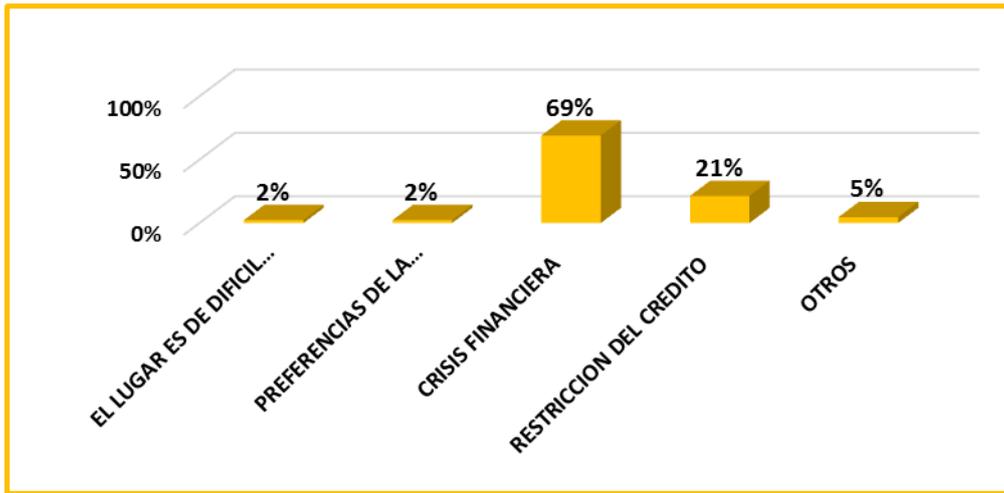


Figura 39. Amenazas para el sector  
 Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

En la figura # 39 se presentan las amenazas que puede experimentar un patio de vehículos usados, entre ellas el 69% manifiesta que la actual crisis financiera por la que el país está atravesando hace que la demanda de vehículos sea cada vez más decreciente; el 21% comenta que otra de las principales amenazas es la restricción al crédito que existe por parte de las entidades financieras; el 2% menciona que también se presentan amenazas como: el lugar de la ubicación del patio de vehículos usados y la preferencia de las personas a comprar en grandes concesionarios.

Tabla 42. Principales competidores

Detalle	Frecuencia	Participación
No sabe contestar	3	8,3%
Patios de compra venta de vehículos usados	9	25%
Concesionarios	1	2,8%
Ferías	2	5,6%
Vendedores informales	1	2,8%
No tiene	20	55,6%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
 Elaboración: Las autoras

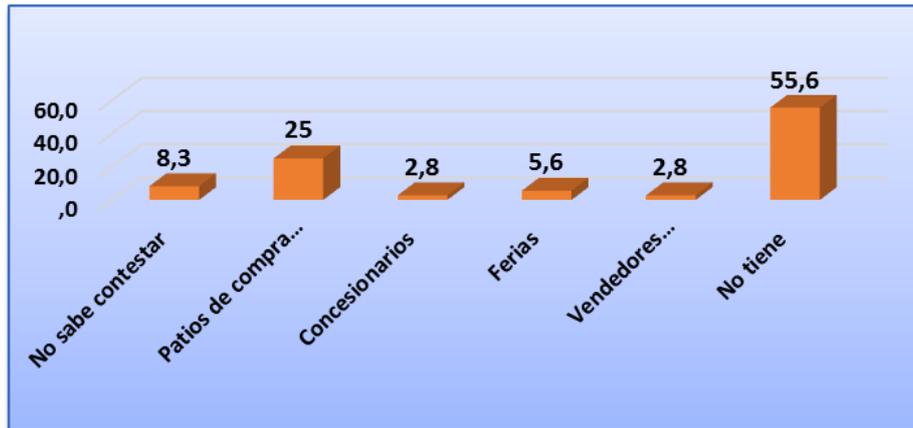


Figura 40. Principales competidores  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

En la presente figura #40 se muestran los resultados de los principales competidores que poseen los patios de vehículos usados: el 56% afirma que no posee competencia alguna puesto que entre algunos patios se prestan ayuda entre sí; el 25% asegura que si poseen competencia alguna y estos son los patios de vehículos usados que se encuentran ubicados a su alrededor; el 8% no da contestación a la pregunta; el 6% menciona que las ferias libres son competencia directa de esta actividad comercial; el 5% tienen como competencia los concesionarios y los vendedores informales.

**CAPÍTULO IV**  
**ANÁLISIS COMPETITIVO DEL SECTOR**

## 4.1. Análisis macroambiente

### 4.1.1. Entorno social cultural:

#### Definición.-

Serrano (2004) manifiesta que en este factor se incluye a todos los individuos que se ubican a su alrededor, sus clientes o los clientes de sus clientes, se trata de todas las personas que forman la fuente de la demanda final de los bienes y servicios.

El factor social cultural se considera uno de los más importantes, debido a los cambios que los individuos experimentan, tiene que ver con las influencias en sus actitudes hacia los productos.

Tomando en consideración la información primaria obtenida se llega a determinar los siguientes criterios que se considera como base para la adquisición de vehículos usados:

- **Cambios en los estilos de vida:** Debido al crecimiento de la población gran parte de personas arriendan o tienen sus viviendas propias lejos del centro de la ciudad, que comúnmente se lo conoce como la periferia, lo cual genera una necesidad del uso de vehículos para poder trasladarse ya sea a sus lugares de trabajo o para uso familiar.
- **Entorno laboral:** En la actualidad dentro de la familia tanto el hombre como la mujer trabajan ya sea en empresas públicas como privadas, por tal razón se ven en la necesidad y obligación de tener dos o más vehículos en la familia y uno de los factores de tener dos vehículos es la falta de tiempo, que al existir mucho tráfico no avanzan a cumplir con sus obligaciones como: dejar temprano a sus hijos en la escuela y llegar a tiempo a sus destinos de trabajo.
- **Status:** Gran parte de los individuos se ven en la necesidad de cambiar su vehículo por uno mejor ya sea por el sector donde reside, por moda o por estar al día en lo que respecta a vehículos y por niveles de ingreso.

### 4.1.2. Factores políticos:

#### Definición.-

Garrido (2004) indica que es el conjunto de leyes y reglamentos impuestos por el gobierno que puede delimitar a las organizaciones lo que pueden y no pueden hacer.

Considerando la información primaria se puede determinar las siguientes razones que se considera como base para la adquisición de vehículos usados:

Dentro de este factor, básicamente se refiere a las políticas, leyes que cada país impone y limitan las actividades del sector automotriz tales como:

- Restricciones a la importación de vehículos y repuestos
- SRI: Entidad que regula la compra y venta de vehículos usados, haciendo que este giro del negocio sea formal.

Debido a las políticas dadas por el gobierno sobre las restricciones en las importaciones de vehículos nuevos, el sector de vehículos usados se vería beneficiado porque los precios de los nuevos se incrementarían notablemente haciendo que los individuos tengan preferencia hacia los vehículos usados y así pueda mantenerse estable en el mercado.

#### **4.1.3. Factores legales:**

##### **Definición.-**

Garrido (2004) opina que las modificaciones que se puede realizar en una legislación vigente de un país pueden provocar amenazas o a su vez oportunidades de negocio, por lo que es ventajoso estar al tanto de ellas y de las consecuencias que pueden traer consigo en el negocio.

El sector de vehículos usados se rige a las normativas impuestas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) para la compra y venta de estos.

Los documentos principales para poder realizar la operación de compra y venta son:

- Cuando los comerciantes adquieran vehículos usados, deberán emitir la "Liquidación de Compra de Vehículos Usados".
- En los casos en que reciban vehículos usados para su venta por intermediación (comisión o consignación), deberán emitir el "Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados".

Además cabe indicar que los propietarios de patios de vehículos usados tienen la obligación pagar el impuesto al valor agregado (IVA), el mismo que es del 12% por cada vehículo vendido. Así mismo todas las personas que tengan vehículo deberán pagar por el impuesto ambiental a la contaminación vehicular.

#### 4.1.4. Factores económicos:

##### Definición.-

Garrido (2004) opina que se lo considera importante ya que son factores que pueden afectar tanto al poder de compra y a los patrones de gasto de los individuos.

Este factor tiene gran influencia en lo que respecta a la demanda de vehículos, debido a que el entorno económico es preciso al momento de adquirir un producto.

- **Sueldo:** Es un elemento muy primordial que influye en la población al momento de decidir comprar un vehículo, al existir gran parte de población de clase media-baja, las personas tienden a preferir vehículos usados por sus niveles económicos.
- **Bienes muebles:** Como vehículos, maquinaria, etc., que sirven para sustentar el crédito
- **Bienes inmuebles:** Como casas, edificios, terrenos, etc., son los que sirven de respaldo a la hora de acceder un crédito.
- **Capacidad de endeudamiento:** La capacidad de endeudamiento para las personas es del 40% del total de sus ingresos fijos.
- **Tasas de interés:** Tasa Activa es la que cobran las entidades financieras por prestar dinero, razón por la cual los posibles compradores antes de acceder a un crédito para la adquisición de un vehículo usado primero analizan la tasa de interés a pagar.
- **Carga impositiva:** Las preferencias de las personas hacia los vehículos usados es por la razón de que no tienen tantos impuestos al ser adquiridos; a diferencia de un vehículo nuevo.

#### 4.1.5. Factores ambientales

##### Definición.-

Garrido (2004) considera como factor ambiental al medio físico y natural que rodea externamente a una organización; lo cual las empresas han de favorecer credibilidad, confianza y respeto por el medio ambiente.

El gobierno actualmente aplica el denominado Impuesto Ambiental a la Contaminación Vehicular, con el objetivo de la conservación y protección del medio ambiente, debido a que es más vulnerable por el uso y abuso de la intervención humana en estos sistemas. A continuación se presenta la tabla para el cálculo del impuesto:

Tabla 43. Cálculo para el impuesto

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

Fuente: SRI  
Elaboración: Las autoras

Tabla 44. Antigüedad de los vehículos

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

Fuente: SRI  
Elaboración: Las autoras

#### 4.1.6. Factores tecnológicos

Garrido (2004) indica que los avances y las innovaciones en los procesos de producción y las comunicaciones han facilitado el mejoramiento de la calidad, la disminución en el tiempo de producción, la entrega del producto y la comercialización por medio del internet, televisión y radio.

Tomando en consideración la información primaria obtenida se llega a determinar los siguientes criterios que se considera como base para la adquisición de vehículos usados:

Con la información fundamental se llega a determinar algunos de los accesos para poder adquirir un vehículo usado.

- **Internet:** A través de este medio se ha contribuido en gran medida para el avance tecnológico, debido a que es una fuente de información tanto para los compradores así como para los vendedores ya que así podrán conocer y estudiar el mercado en donde se desenvuelven y adaptarse a ello. Además ha favorecido a los patios de vehículos porque pueden satisfacer las necesidades de sus clientes de manera rápida y eficiente de esta manera incrementado la fidelidad de los mismos. Las mejoras en la comunicación han favorecido a las empresas, porque así pueden conocer nuevos proveedores y además obtener información de su competencia en el mercado y crear estrategias para su bienestar.

## **4.2. Fuerzas competitivas de Porter**

Según Phillip & Lane (2011), el modelo de las cinco Fuerzas de Porter propone un marco de reflexión estratégica y sistemática para determinar la rentabilidad de un sector en específico, el objetivo principal de este modelo es evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector, de tal manera que permita conocer las fuerzas oportunas y amenazadoras, para entender los posibles determinantes de la rentabilidad, el atractivo del sector y las tendencias estructurales.

### **4.2.1. Amenazas de nuevos competidores**

Según Phillip & Lane (2011), se refiere a las barreras de entrada ya sea de competidores o de productos, es decir mientras más fácil le resulte ingresar al mercado mayor será la amenaza, ya que los nuevos participantes querrán apoderarse de una parte del mercado con diferentes recursos y capacidades.

### **4.2.2. Poder de negociación con los proveedores**

Para Phillip & Lane (2011), es una amenaza impuesta por parte de los proveedores, a causa del poder que estos disponen, una de las razones puede ser la característica de los insumos, así como el costo de dichos insumos. El poder que estos poseen es la limitación de proveedores que produzcan los insumos necesarios, los mismos que no pueden ser sustituidos debido a su producción escasa y precio muy elevado.

### **4.2.3. Poder de negociación con los compradores**

Según Phillip & Lane (2011), un mercado no es llamativo cuando los compradores están de acuerdo en lo que se refiere a precios u otros aspectos, creando una amenaza para las empresas ya que los precios son por lo general menores a los que las empresas estarían dispuestas a acceder; es más si existen muchos proveedores se incrementará la capacidad de negociar.

### **4.2.4. Amenaza de productos sustitutos**

Según Phillip & Lane (2011), un mercado no es atractivo cuando existe la presencia de productos sustitutos; se complica más cuando los sustitutos están muy avanzados en lo que respecta a tecnología o pueden entrar con precios muy económicos reduciendo a la vez los márgenes de ganancias y a la industria corporativa.

#### **4.2.5. Rivalidad entre competidores**

Phillip & Lane (2011), la rivalidad entre competidores es el resultado de las cuatro fuerzas mencionadas anteriormente, y se la considera como una de la más importantes en la industria, debido a que ayuda a las empresas a tomar las medidas pertinentes para fortalecer su posicionamiento en el mercado a costa de los rivales ya existentes.

Además la rivalidad entre competidores define “la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable o viceversa”.

## DIAMANTE DE PORTER DEL SECTOR DE VEHICULOS USADOS DE LA CIUDAD DE LOJA

### ANALISIS INTERNO

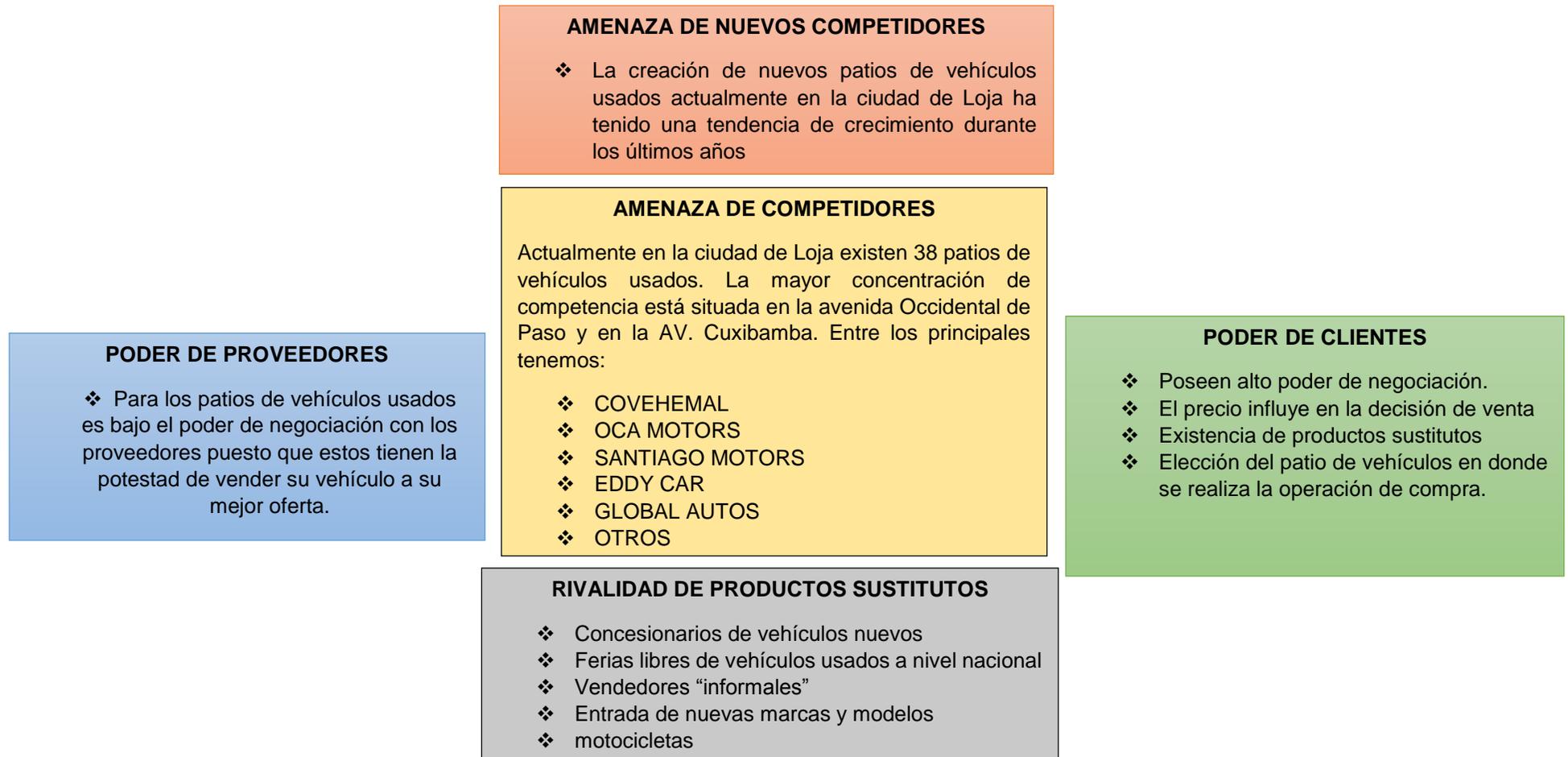


Figura 41. Cinco fuerzas Porter  
Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Las autoras

### **4.3. Análisis de las cinco fuerzas de Porter**

#### **➤ Amenaza de nuevos competidores:**

En la ciudad de Loja en los últimos años según las entrevistas realizadas a los propietarios han indicado que se ha observado un significativo incremento en la creación de nuevos patios de compra y venta de vehículos usados; al ingresar a este tipo de mercados se pueden enfrentar a barreras de entrada como: falta de experiencia en la actividad, competencia en precios, necesidades de grandes capitales para invertir, alto riesgo y la barrera más importante es la excesiva competencia. Por tanto se concluye que el nivel de amenaza para la entrada de nuevos competidores es bajo por los factores antes mencionados.

#### **➤ Poder de negociación con los proveedores:**

En el sector de vehículos usados se los considera como proveedores a las personas que venden sus vehículos usados. El poder de negociación de los patios con los proveedores es bajo, debido a que estos no son leales porque prefieren vender sus vehículos a la mejor oferta que se les presente, permitiéndoles obtener una mayor utilidad.

#### **➤ Poder de negociación de los compradores**

En este apartado quienes tienen el poder de negociación y compra, en su mayoría, son los clientes; los mismos obligan al sector para que ofrezca mayores servicios como: calidad y reducción de precios, caso contrario hace que los compradores sean desleales. Finalmente se presume que el poder de negociación por parte de los patios hacia los compradores es bajo.

#### **➤ Amenaza de productos sustitutos:**

La mayoría de los propietarios de los patios de vehículos usados no consideran que tienen productos sustitutos para sus vehículos, sin embargo otros manifestaron que los productos que pueden sustituir son las motos y carros chinos, ya que ofrecen el mismo desempeño en sus funciones pero sus precios son menores y tienen facilidades de financiamiento la misma que puede sustituir la compra de vehículos usados. Por tanto se puede prever que el nivel de amenaza de productos sustitutos es bajo, puesto que la gran mayoría de los dueños de los patios no consideran tener productos sustitutos.

➤ **Rivalidad entre los competidores:**

En la ciudad de Loja actualmente existen 38 patios de compra y venta de vehículos usados los mismos que están ubicados en zonas estratégicas, la mayoría de patios se encuentran ubicados en la vía occidental de paso, otro segmento se encuentra en la Av. Cuxibamba y el resto están situados de manera dispersa en el sector urbano de la ciudad.

Los propietarios manifestaron que no tienen competidores, esto se debe a que entre ellos se colaboran a la hora de vender; sin embargo si hacemos referencia al concepto de competencia se concluye que los patios que se encuentran a su alrededor se convierten en su principal competencia así como también las ferias libres de vehículos y personas particulares (informales).

Sin embargo con todo lo antes dicho sobre la rivalidad entre los competidores se presume que el nivel de rivalidad es alto, debido a los patios que se encuentran a su alrededor y por la creación de algunos más.

#### **4.4. Cadena de valor**

##### **Definición.-**

La cadena de valor es una herramienta de análisis, ya que permite hacer una descripción de las actividades internas y externas a la organización y, se relaciona con el análisis de las fuerzas competitivas de la organización.

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) la comercialización de vehículos en el país se realiza a través de las redes de concesionarios, distribuidores y subdistribuidores.

Las firmas internacionales (concesionarios) ceden a las empresas ecuatorianas licencias, a cambio de una regalía para poder comercializar sus unidades en las principales ciudades de nuestro país, las cuales deben seguir los lineamientos de estas empresas extranjeras, que en algunos casos otorgan el crédito directo.

La cadena de distribución se detalla en el siguiente gráfico:

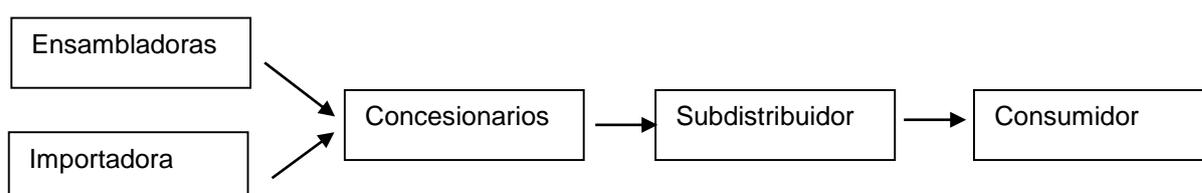


Figura 42. Cadena de valor  
Fuente: BCE  
Elaboración: Las autoras

A continuación se presenta la Cadena de valor de los vehículos usados:

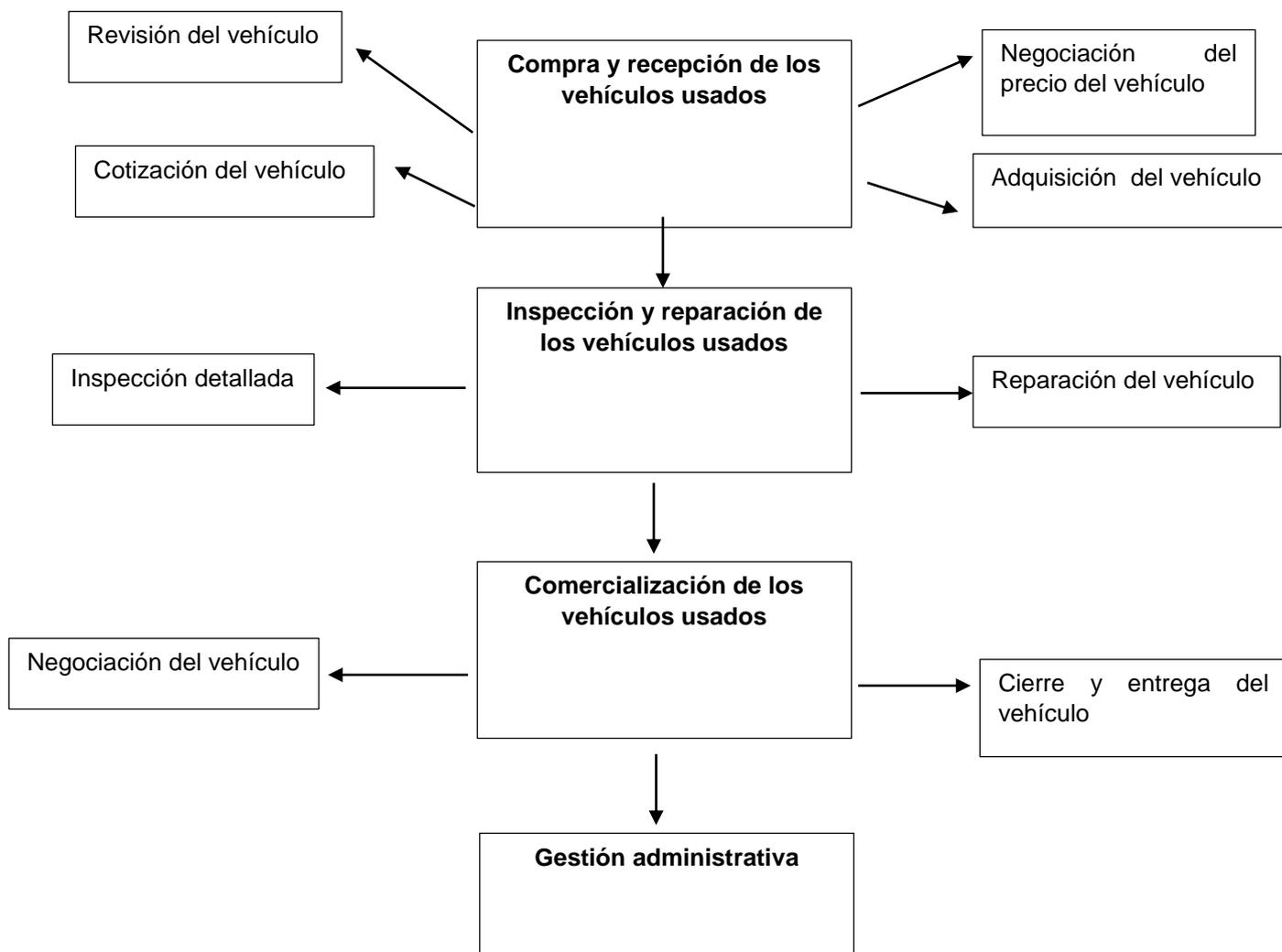


Figura 43. Cadena de valor de vehículos usados

Fuente: AEADE

Elaboración: Las autoras

#### 4.5. Análisis FODA

Según Garrido (2004), esta matriz es una herramienta de análisis que puede aplicarse a cualquier situación, individual, producto o empresa, etc., la misma que esté actuando como objeto de estudio en determinado tiempo. También permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio, de tal manera que se logra en función de ello, tomar decisiones acorde con los objetivos y políticas formulados.

- **Fortalezas:**

Factores críticos positivos con los que se cuenta. Capacidad especial que tiene la empresa, que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia.

Ejemplos de fortalezas

- ❖ Buen ambiente laboral
- ❖ Crecimiento del mercado
- ❖ Buena calidad de producto final
- ❖ Procesos técnicos y administrativos de calidad

- **Oportunidades:**

Aspectos positivos con los que se aprovecha utilizando nuestras fortalezas, que se deben descubrir en el entorno en el que las empresas actúan y así obtener ventajas competitivas.

Ejemplos de oportunidades

- ❖ Competencia débil
- ❖ Mercado mal atendido
- ❖ Necesidad del producto
- ❖ Fuerte poder adquisitivo del segmento meta

- **Debilidades:**

Factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir, resultan ser desfavorables frente a la competencia

Ejemplos de debilidades

- ❖ Equipamiento en mal estado
- ❖ Problemas con la calidad
- ❖ Mala situación financiera

- ❖ Deficientes habilidades gerenciales

- **Amenazas:**

Aspectos negativos externos que pueden obstaculizar el logro de los objetivos que se planea. Situaciones que son originarias del entorno y que pueden llegar a atentar contra la permanencia de la organización.

Ejemplos de amenazas

- ❖ Regulación desfavorable
- ❖ Tendencia desfavorable en el mercado
- ❖ Competencia muy agresiva
- ❖ Cambios en la legislación

A partir de la información de campo y de las entrevistas que se realizaron a los patios de compra y venta de vehículos usados de la ciudad de Loja es factible realizar el FODA, el mismo que nos permitirá conocer la situación interna y externa del sector.

Tabla 45. Matriz FODA del sector de vehículos usados en la ciudad de Loja

<b><u>MATRÍZ FODA</u></b>		<b>Análisis Interno</b>	
		<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
		Infraestructura propia	Limitación del acceso a crédito
		Antigüedad de la actividad (experiencia y conocimiento del mercado)	Falta de cultura en la contratación de algún tipo de seguro privado
		Seriedad de los vendedores	Legalización de documentos tanto para su funcionamientos como para la venta de un vehículo
		El precio de los vehículos usados es más bajo con respecto a los vehículos nuevos	Precios no competitivos (ferias libres)
		Disponibilidad de variedad de marcas en los patios de vehículos usados	
		Capacidad económica	
<b>Análisis del Entorno</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias Ofensivas - FO (Maxi-maxi)</b>	<b>Estrategias Defensivas - FA (Maxi-mini)</b>
	Mercado dinámico (siempre va a existir compra y venta de vehículos usados)		
	Posibilidades de precios negociables	La capacidad económica que poseen los patios de vehículos usados debe ser tomada en cuenta para abastecer el mercado y puedan enfrentar los cambios de conducta que tenga el demandante	Es importante que los negocios de compra y venta de vehículos usados tengan respaldo financiero de manera que pueda solventar la actividad y pueda satisfacer las necesidades de los compradores.
	Aspectos legales favorables para los compradores (“Liquidación de compra de vehículos usados” y “Acta de entrega – recepción de vehículos usados”)	La actividad de compra y venta de vehículos usados cumpliendo con las regulaciones dadas por del SRI los demandantes tendrán seguridad y confianza al momento de realizar alguna adquisición a su beneficio.	Los propietarios deben estar al día en lo referente a las restricciones de importación impuestas por el estado de tal modo que tomen decisiones que favorezcan a su negocio y a su clientela.
	Incremento de la demanda de vehículos en Ecuador		
	Cambios de conducta del demandante (gustos y preferencias)		
	<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias Adaptativas - DO (Mini-maxi)</b>	<b>Estrategias de Supervivencia- DA (Mini-mini)</b>
	Regulaciones a las importaciones de vehículos y repuestos	Los negocios deben utilizar varias alternativas de comercialización para la divulgación de su oferta a los posibles compradores, de esta manera evitando que tengan preferencias por las ferias libres o vendedores informales.	Los patios deben siempre desarrollar un manual de políticas internas (precios, tasas de interés, facilidades de pago etc.), para no verse afectados ante los cambios de políticas que puedan presentarse por el gobierno, de manera que puedan hacer frente para mantenerse en el mercado.

	Inestabilidad política con respecto al sector de vehículos usados (políticas ambientales)	Los patios de vehículos usados deben mantener convenios con entidades financieras para agilizar el otorgamiento del crédito a los compradores para que puedan obtener el vehículo.	Los patios deben siempre desarrollar un manual de políticas internas (precios, tasas de interés, facilidades de pago etc.), para no verse afectados ante los cambios de políticas que puedan presentarse por el gobierno, de manera que puedan hacer frente para mantenerse en el mercado.
	Crisis financiera		
	Políticas gubernamentales (regulación de impuestos)		
	Competencia		

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: Las autoras

## CONCLUSIONES

Al finalizar la elaboración del presente trabajo de titulación concluimos que:

- ✓ El sector de vehículos usados es un elemento importante en la comercialización, debido a que favorece a las personas de clase-media que desean adquirir un vehículo de acuerdo a sus posibilidades.
- ✓ Luego de analizar la información recopilada e investigada se conoce que el sector de vehículos usados en la ciudad de Loja es ampliamente conocido y rentable, existen actualmente 38 patios de vehículos usados los mismos que afirman tener utilidades promedio de 44%.
- ✓ El comportamiento del mercado es dinámico y depende de las políticas gubernamentales puestas en marcha por el estado, así mismo hoy en día el sector de vehículos usados se ha formalizado mediante el control de entidades competentes como el SRI, esto ha permitido que los patios sean confiables y seguros para los clientes.
- ✓ En el giro del negocio de vehículos usados los principales factores para tomar la decisión de compra son los precios y las condiciones mecánicas del vehículo.
- ✓ Los propietarios de los patios de vehículos usados a pesar de manejar grandes cantidades de dinero no han tenido una participación significativa al aporte fiscal que realmente deberían hacer en relación con otros tipos de negocios, ya que estos si aportan y declaran al SRI.

## RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda que los organismos reguladores del sector presenten información actualizada sobre ventas, impuestos generados y número de patios existentes de cada una de las ciudades en donde se concentra este tipo de negocios.
- ✓ A pesar de existir una asociación que representa a los patios y vendedores de vehículos usados esta no cumple con los objetivos para los que fue creada y por ende este tipo de negocio no se siente respaldado a la hora de buscar beneficios comunes, se recomienda que el representante legal de la asociación actúe y cumpla con las funciones preestablecidas.
- ✓ Se considera que la información obtenida por medio de la encuesta aplicada no es 100% confiable puesto que en los resultados existen algunas contradicciones y a pesar de existir un ente regulador estos negocios aún se sienten perseguidos por los cambios constantes en las regulaciones gubernamentales, se recomienda buscar una técnica de investigación que no comprometa a los dueños de los patios de vehículos usados sino que más bien esta información sea generada y presentada mediante boletines elaborados por la asociación antes mencionada.
- ✓ Se recomienda a los propietarios de los patios de vehículos usados tener variedad de marcas para que los clientes tengan donde escoger.
- ✓ Esta actividad no tiene la suficiente cobertura de seguros a pesar de la gran cantidad de activos que los patios posee, se recomienda crear una cultura por parte de las aseguradoras.

## BIBLIOGRAFIA

**El presente marco teórico está basado en la siguiente bibliografía:**

- Cambio de Propietario: Comisión de Tránsito del Ecuador.* (s.f.). Obtenido de <http://www.comisiontransito.gob.ec/cambio-de-propietario-2/>
- AEADE. (2009). *Anuario.* Obtenido de <http://www.aeade.net/web/images/stories/images/anuario2009.pdf>
- AEADE. (2010). *Anuario.* Obtenido de <http://www.aeade.net/web/images/stories/images/anuario2010.pdf>
- AEADE. (2011). *Anuario.* Obtenido de <http://www.aeade.net/web/images/stories/images/ANUARIO2011.pdf>
- AEADE. (2012). *Anuario.* Obtenido de <http://aeade.net/web/images/stories/catalogos/anuariodosmildoce.pdf>
- AEADE. (2013). *Anuario.* Obtenido de [http://aeade.net/web/images/stories/catalogos/ANUARIO2013\\_interactivo.pdf](http://aeade.net/web/images/stories/catalogos/ANUARIO2013_interactivo.pdf)
- AEADE. (2014). *Anuario.* Obtenido de [http://aeade.net/web/images/stories/mayo/ANUARIO\\_2014.pdf](http://aeade.net/web/images/stories/mayo/ANUARIO_2014.pdf)
- ALADDA. (2006). Obtenido de [http://www.aladda.com/quienes\\_somos.php](http://www.aladda.com/quienes_somos.php)
- Anzola, S. (2000). *Curso básico de administración de empresas.* Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- automotriz, C. d. (s.f.). *Comunidad Andina de Naciones (CAN).* Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6809/5/18019\\_5.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6809/5/18019_5.pdf)
- AYMESA. (2013). *AYMESA La primera Ensambladora de Vehículos del Ecuador.* Obtenido de <http://www.aymesa.ec/index.php/es/empresa>
- Bahamonde, A. M. (03 de 2012). *Universidad Tecnológica Equinoccial.* Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/15513/1/46801\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/15513/1/46801_1.pdf)
- Carrillo, J. (Abril de 2014). *Universidad de Guayaquil.* Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6046/1/TESIS%20JUAN%20CARRILLO%202014.pdf>
- Casanueva, G. &. (2002). *Fundamento de gestión empresarial.* Madrid: Grupo Anaya S.A.
- Chacho, S., & Morocho, A. (2013). *Universidad de Cuenca.* Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/4713/1/tesis.pdf>
- CINAE. (2013). *Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana.* Obtenido de <http://www.cinae.org.ec/index.php/la-industria/66-historia-de-la-industria-ecuatoriana>
- com. (s.f.). *Comercio Exterior.* Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-66.pdf>

- Córdova, D. (2009). *Escuela Politécnica del Ejército*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1232/1/T-ESPE-021338.pdf>
- Del Pozo, H. (13 de Octubre de 2011). *Órgano del Gobierno del Ecuador*. Obtenido de <http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/02/Ley-Org%C3%A1nica-de-Control-de-Poder-del-Mercado.pdf>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *PRO ECUADOR INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC\\_AS2013\\_AUTOMOTRIZ1.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf)
- Ecuador en cifras*. (Noviembre de 2012). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info7.pdf>
- Ecuador, A. d. (2008). *Anuario*. Obtenido de <http://www.aeade.net/web/images/stories/images/anuario2008.pdf>
- Exterior, C. d. (Junio de 2012). *Comercio Exterior (COMEX)*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-66.pdf>
- García, M., & Quintana, M. (2010). *Universidad Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1773/1/T-UCE-0005-253.pdf>
- Garrido, S. (2004). *Dirección Estratégica*. Madrid: INMAGRAG.
- Gerry, J., & Kevan, S. (2003). *Dirección Estratégica*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- GM-OBB, G. M. (s.f.). *GM OBB*. Obtenido de <https://www.gmobb.ec/portal/es/web/gmobb/historia1>
- González, I., Martínez, A., Otero, M., & González, E. (2011). *Gestión del comercio exterior de la empresa*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Higgins, R. (2004). *Análisis para la dirección financiera*. Madrid: Mc GRAW HILL.
- Johnson, G. &. (1997). *Dirección Estratégica Anaálisis de la estrategia de las organizaciones*. Madrid: Prentice Hall.
- Machado, S. (2009). *Universida de Azuay*. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1678/1/07337.pdf>
- NACIONES, C. A. (Febrero de 1960). *CAN*. Obtenido de [http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D\\_Tesis\\_PDF/D-27422.pdf](http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-27422.pdf)
- Ortiz, A. H. (2004). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Parkin, M., Esquivel, G., & Ávalos, M. (2006). *Microeconomía*. México: Printed in México .
- Philip, K. &. (2011). *Dirección de Marketing*. México: Copyringht.
- Porter, M. (2002). *Ventaja Coompetitiva*. México: Continental.
- Porter, M. (2008). *Ser Competitivo*. Boston: Esppaña.
- Ramírez, C. (2002). *Fundamentos de administración*. Colombia: Ecoe ediciones.

- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (30 de Julio de 2014). *SRI*. Obtenido de [file:///C:/Users/user/Downloads/\(autos\)%20Resoluci-n%20No.%20NAC%20-%20DGERCGC14-00575.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/(autos)%20Resoluci-n%20No.%20NAC%20-%20DGERCGC14-00575.pdf)
- Siniestra, G., & Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Sistema Integrado de Legislación Ecuatoriana*. (Mayo de 2006). Obtenido de [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/LEY\\_DE\\_FOMENTO\\_INDUSTRIAL.pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/LEY_DE_FOMENTO_INDUSTRIAL.pdf)
- SRI. (2010). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/calculo-del-impuesto-ambiental>
- Vaca, G. (2013). *Univeersidad Tecnológica Equinoccial*. Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16997/1/54920\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16997/1/54920_1.pdf)
- Venta de carros usados tienen nuevas reglas. (18 de 08 de 2014). *El Diario* .
- Zea, D. (Junio de 2007). *Escuela Politécnica del Ejército*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1479/1/T-ESPE-025219.pdf>

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1**

## CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULO

Comparecen a la celebración de este contrato de compraventa, por una parte \_\_\_\_\_, por sus propios y personales derechos, parte a la que para efectos del presente contrato se le denominará **Vendedor**; y, por otra parte, \_\_\_\_\_, igualmente por sus propios y personales derechos, a quien para efectos del presente instrumento se lo denominará como **Comprador**. Las comparecientes son mayores de edad, de estado civil \_\_\_\_\_, domiciliadas en \_\_\_\_\_, hábiles para ejercer derechos y contraer obligaciones.

**Una vez identificadas las partes, es decisión de éstas el celebrar el presente contrato de compraventa de vehículo, al tenor de las cláusulas que se estipulan a continuación:**

**PRIMERA.- a) El Vendedor**, es propietario del vehículo de las siguientes características:

Marca:

Modelo:

Año. Fab.:

Motor No.:

Serie No.:

Placas No.:

Color:

b) **El Vendedor**, declara que sobre el vehículo de su propiedad, no pesa gravamen alguno, prohibición de enajenar; y, menos antecedentes ante las Jefaturas o Juzgados de Tránsito del país.

c) Igualmente, **El Vendedor**, declara que el vehículo se encuentra en perfecto estado y que periódicamente ha sido sujeto de mantenimientos y chequeos mecánicos para su óptimo funcionamiento, el cual ha sido examinado mecánicamente por el Comprador y lo recibe a su entera satisfacción, renunciando a cualquier reclamo posterior por vicios conforme a la Ley, a partir de firmado el presente contrato.

**SEGUNDA.-** Con los antecedentes expuestos, El Vendedor da en venta y perpetua enajenación a favor del **Comprador**, el vehículo descrito en el literal “A” de la cláusula segunda del presente contrato. **El Vendedor se compromete a hacer entrega de toda la documentación inherente al vehículo para efectos del traspaso de dominio y matriculación ante las autoridades de tránsito competentes.**

**TERCERA.-** El precio que las partes han pactado para la presente negociación, asciende a la suma de \_\_\_\_\_Dólares de los Estados Unidos de América (USD\_\_\_\_.oo), que el **Comprador** cancela al Contado, y en este momento al Vendedor.

**CUARTA.- El Vendedor** declara que recibe el valor constante en la cláusula anterior a su entera satisfacción.

**QUINTA.- El Comprador** acepta toda responsabilidad sobre la futura matriculación del vehículo, trámites de transferencia de dominio; por lo que, a partir de la presente fecha, se hace responsable del uso y destino del vehículo, verificando que los números de motor y chasis son los mismos que se derive de este contrato.

**Para constancia de lo anterior, firman las partes, en \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2.01\_.**

\_\_\_\_\_

Vendedor

CI:

\_\_\_\_\_

Comprador

CI:

## ANEXO 2

### Resolución No. NAC - DGERCGC14-00575

#### LA DIRECTORA GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Considerando:

Que conforme al artículo 226 de la Constitución de la República del Ecuador, las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal ejercerán solamente las competencias y facultades que les sean atribuidas en la Constitución y la ley. Tendrán el deber de coordinar acciones para el cumplimiento de sus fines y hacer efectivo el goce y ejercicio de los derechos reconocidos en la Constitución;

Que el artículo 300 de la Carta Magna señala que el régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables;

Que el artículo 1 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 206 de 2 de diciembre de 1997, establece la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI) como una entidad técnica y autónoma, con personería jurídica, de derecho público, patrimonio y fondos propios, jurisdicción nacional y sede principal en la ciudad de Quito. Su gestión estará sujeta a las disposiciones de la citada ley, del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y de las demás leyes y reglamentos que fueren aplicables y su autonomía concierne a los órdenes administrativo, financiero y operativo;

Que de conformidad con lo establecido en el artículo 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el Director General del Servicio de Rentas Internas expedirá resoluciones de carácter general y obligatorio, tendientes a la correcta aplicación de normas legales y reglamentarias;

Que en concordancia, el artículo 7 del Código Tributario establece que el Director General del Servicio de Rentas Internas dictará circulares o disposiciones generales necesarias para la aplicación de las leyes tributarias y para la armonía y eficiencia de su administración;

Que la Ley de Creación del Fondo de Vialidad para la Provincia de Loja, establece el impuesto del uno por ciento (1%) sobre el valor de la compra de vehículos Usados en el

país, que será administrado por el Servicio de Rentas Internas, y pagado dentro de los treinta días siguientes a la fecha de suscripción del respectivo contrato de compraventa;

Que el artículo 63 de la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que son sujetos pasivos del Impuesto al Valor Agregado, en calidad de agentes de percepción, las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa, y las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa;

Que el artículo 17 del Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios establece que de manera general, los comprobantes de venta serán emitidos y entregados en el momento en el que se efectúe el acto o se celebre el contrato que tenga por objeto la transferencia de dominio de bienes o la prestación de servicios;

Que el artículo 149 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, establece que los comisionistas, consignatarios y en general, toda persona que compre o venda habitualmente bienes corporales muebles o preste servicios por cuenta de terceros son sujetos pasivos, en calidad de agentes de percepción del Impuesto al Valor Agregado, por el monto de su comisión, debiendo el comisionista emitir la correspondiente factura por su comisión y el Impuesto al Valor Agregado;

Que el artículo 162 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, señala que en el caso de ventas de mercaderías entregadas a consignación, el consignatario emitirá el comprobante de venta y cobrará el IVA respectivo en cada transacción que realice; y el consignante emitirá las facturas y cobrará el IVA correspondiente con base a las liquidaciones mensuales que deberá efectuar con el consignatario;

Que el artículo 161 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, dispone que en las permutas o ventas por cuales se entregan bienes como forma de pago total o parcial, se considerará que cada parte que efectúa la transferencia, realiza una venta gravada con el Impuesto al Valor Agregado, teniéndose como base imponible de la transacción el valor de estos bienes, a precios comerciales;

Que el artículo 1840 del Código Civil, establece que las disposiciones relativas a la compraventa se aplicarán a la permuta en todo lo que no se opongan a la naturaleza de este contrato;

Que de acuerdo con el artículo No. 1460, del Código Civil, los elementos de la esencia de los contratos, son aquellos sin las cuales, o no surte efecto alguno, o degenera en otro contrato diferente;

Que conforme lo establece el artículo 14 de la Codificación del Código Tributario, las disposiciones, principios y figuras, de las demás ramas del derecho, se aplicarán como normas supletorias, siempre que no contraríen los principios básicos de la tributación;

Que el inciso ii) del literal c) de la Disposición General Séptima de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas, establece que la Incautación Provisional, que será ejecutada por el Servicio de Rentas Internas, procederá respecto de la mercadería que no cuente con el correspondiente comprobante de venta o documento de importación; y,

Que el artículo No. 1, y el numeral 7, del artículo No. 4, del Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios, establecen la nómina de comprobantes de venta, y señalan que también cumplen dicha condición, otros documentos que por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte del Servicio de Rentas Internas, y se encuentren expresamente autorizados por dicha institución;

Que es deber de la administración tributaria velar por el cumplimiento de los deberes formales de los contribuyentes; y,

En ejercicio de sus facultades legales,

#### **RESUELVE:**

**"Disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídico-tributaria a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control"**

#### **Artículo 1. Ámbito de aplicación.**

1. La presente Resolución extiende su ámbito de aplicación a las actividades habituales consistentes en operaciones de compraventa de vehículos automotores usados y en servicios de intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados, sean efectuadas mediante establecimiento abierto al público o bajo cualquier otra modalidad.

2. De conformidad con el artículo 63 de la Ley de Régimen Tributario Interno, las personas físicas o jurídicas que realicen las actividades descritas en el apartado anterior son sujetos pasivos del IVA.

3. A efectos de lo dispuesto en la presente resolución, se aplicarán las definiciones de vehículo automotor previstas en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial y las normas técnicas emitidas por la autoridad competente, y se entenderá como vehículo automotor usado, aquel que haya sido matriculado a nombre de una persona natural o jurídica, después de su producción o importación, sin perjuicio de la intensidad de uso que le haya dado su primer propietario.

**Artículo 2. Objetivo.-** El objetivo de la presente Resolución es disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídico-tributaria a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control.

**Artículo 3. Actividad de compraventa de vehículos automotor usados.**

1. Son actividades de compraventa de vehículos automotor, aquellas que se realicen con habitualidad para incorporarlos al inventario o como mercaderías, con el propósito de venderlos y obtener una utilidad por la misma. La misma consideración tendrá el vehículo que se reciba como precio o parte del precio de otro vehículo.

2. La adquisición de los vehículos para incorporar al inventario o como mercadería, si el transmitente es sujeto pasivo de IVA, deberá sustentarse en la correspondiente factura, gravada con IVA de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.

3. La adquisición de los vehículos para incorporar al inventario o como mercadería, si el transmitente actúa como particular, no sujeto pasivo de IVA, deberá sustentarse con una Liquidación de Compra de Vehículo Usado.

4. La transmisión de los vehículos está sujeta a IVA sobre la totalidad del precio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.

5. Las operaciones descritas en los apartados 2, 3 y 4 deberán sustentarse, además, en los siguientes documentos, que se conservarán al menos durante el plazo general de prescripción de las obligaciones tributarias.

a. Contratos de compraventa suscritos por las partes intervinientes.

b. Comprobante de pago del Impuesto a la Transferencia de Vehículos que corresponda asumir al adquirente, en virtud de la Ley de Creación del Fondo de Vialidad para la Provincia de Loja.

c. Inscripciones que correspondan en el registro de matrículas de vehículos automotores.

6. En los casos de permuta de vehículos, o de entrega como precio o parte del precio de otro vehículo, se aplicarán las normas de este artículo que sean del caso.

7. En la Liquidación de Compra de Vehículo Usado figurará como vendedor el propietario del vehículo según consta en la matrícula, o quien cuente con poder suficiente y debidamente conferido por el propietario para la transferencia del vehículo.

**Artículo 4. Actividad de intermediación en la compraventa de vehículos automotor usados.**

1. Son actividades de intermediación en la compraventa de vehículos automotor usados, aquellos servicios que se presten para facilitar la venta de vehículos del que el intermediario no sea propietario, y sean de la clase que fueran dichos servicios (negociación, promoción, depósito, exhibición, mantenimiento, gestión de trámites para el cambio de titularidad, financiación del precio que se espera obtener, etc.), y cuya remuneración, explícita o implícita, consista en una comisión fija o porcentual, monetaria o en especie, sobre el precio de venta final.
2. La intermediación en la compraventa de vehículos automotor está sujeta a IVA sobre el valor de los servicios prestados, debiéndose emitir la factura correspondiente a la persona que realizó el encargo en el momento en que se conozca el precio cierto por el que se efectuó la venta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.
3. El intermediario que vaya a gozar de la posesión del vehículo automotor durante todo o parte del tiempo en que se desarrollen sus servicios, entregará a su propietario un Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados, que no servirá para sustentar costos y gastos.
4. Las actividades de intermediación en la compraventa de vehículos automotor deberán formalizarse, además, en los siguientes documentos:
  - a. Contratos de prestación de servicios suscritos por las partes intervinientes, donde se recoja el alcance de los mismos, la forma de remuneración, y cualquier otra cláusula que refleje la incidencia económica de la operación, o su financiamiento.
  - b. Si los servicios consisten en la gestión de trámites administrativos para el cambio de titularidad, el intermediario conservará copia documental de las gestiones realizadas que acrediten la compraventa entre quien le hizo el encargo y el adquirente final, así como el cumplimiento de las obligaciones administrativas y tributarias a que hace referencia el apartado 5 del artículo anterior.
5. En el Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados figurará como mandante, comitente o consignante, según corresponda, el propietario del vehículo o quien cuente con poder suficiente y debidamente conferido por el propietario para el encargo de intermediación o venta en su nombre. De acuerdo con la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, el propietario del vehículo es quien figure en la matrícula del mismo.

**Artículo 5. Representación legal en la actividad de intermediación.**

Quienes realicen actividades de intermediación, contarán con poder suficiente y debidamente conferido cuando el mandato se extienda a la facultad de transferir el vehículo

a nombre del propietario. Dicho servicio será parte de los servicios facturados por el intermediario, y no constituye una transferencia entre el propietario del vehículo e intermediario; ello sin perjuicio del Impuesto a la Transferencia de Vehículos, que corresponde asumir al adquirente final del vehículo, conforme a lo establecido en la Ley de Creación del Fondo de Vialidad para la Provincia de Loja.

#### **Artículo 6. Autorización de documentos.**

1. La Liquidación de Compra de Vehículos Usados a que alude el artículo 3.3 y el Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados a que hace referencia el artículo 4.3 formarán parte de la nómina de documentos autorizados por el Servicio de Rentas Internas en calidad de comprobantes de venta, de conformidad con lo previsto en el Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios.

2. Los comprobantes de venta cumplirán con el contenido y las menciones mínimas previstas en el Anexo 1 de la presente Resolución, sin perjuicio de la forma de pago pactada en las operaciones.

3. El bien o los bienes entregados como forma de pago, así como las partes intervinientes deberán describirse en el respectivo comprobante de venta con las características que permitan identificarlos individualmente y con el valor por el cual se los recibe.

4. La ausencia de datos esenciales que impida la identificación del objeto o sujeto del contrato, o la falta de concordancia entre el comprobante de venta y el contrato que recoge la operación se reputará como incumplimiento, y podrá ser sancionado en el modo previsto en el artículo 8 de la presente Resolución.

#### **Artículo 7. Obligación de bancarización.**

Quienes intervengan en las operaciones comerciales previstas en la presente Resolución, y que supongan entregas de efectivo por montos superiores a cinco mil dólares de los Estados Unidos de América USD \$ 5.000,00, deberán utilizar las instituciones del sistema financiero para realizarlas, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno.

#### **Artículo 8. Sanción por incumplimientos.**

1. El incumplimiento de las obligaciones tributarias desarrolladas en la presente Resolución serán sancionadas con los instrumentos que ofrecen las normas sancionadoras tributarias.

2. En particular, la falta de sustento documental que soporte la posesión de los vehículos será motivo de incautación provisional, de conformidad con lo previsto en la Disposición General Séptima de la Ley para las Reformas de las Finanzas Públicas. El propietario que

acredite tal calidad, o el legítimo tenedor que acredite dicha condición con poder debidamente conferido por éste, podrán recuperar el vehículo.

**Disposición General Única.** El Servicio de Rentas Internas publicará en su página de internet ([www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)) el instructivo de implementación del presente acto normativo, e incorporará los modelos de comprobantes de venta para la Liquidación de Compra de Vehículo Usado, así como para el Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados.

**Disposición Transitoria Única.** Se otorga un plazo de 90 días para que los sujetos pasivos que tienen como parte de sus actividades económicas habituales, la compraventa de vehículos automotor usados, o la intermediación en la compraventa de los mismos, procedan a actualizar su Registro Único de Contribuyentes, registrando dichas actividades. El mismo plazo regirá para suscribir los comprobantes de venta y actualizar la documentación que sustenten la posesión de los vehículos que estén comercializando a la entrada en vigor de la presente Resolución.

**Disposición Final.** La presente Resolución entrará en vigencia a partir del día siguiente de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.- Quito, D. M.,

Dictó y firmó la resolución que antecede, Ximena Amoroso Iñiguez, Directora General del Servicio de Rentas Internas, en Quito D.M., a 30 de julio del 2014

Lo certifico.-

Ing. Ana Karina Bayas

**SECRETARIA GENERAL DEL  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (S)**

## ANEXO 1

### RESOLUCIÓN No.

#### Requisitos de los comprobantes de venta.

Los comprobantes de venta a los que alude el artículo 5 de la presente Resolución, deberán incorporar las siguientes menciones:

##### A. Requisitos de Impresión:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;
2. Número del Registro Único de Contribuyentes del emisor;
3. Nombres y apellidos completos del emisor, denominación o razón social en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere;
4. Denominación del documento según corresponda: "Liquidación de Compra de Vehículos Usados", o "Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados";
5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:
  - a) Los tres primeros dígitos corresponden al número del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;
  - b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,
  - c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos; Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración;
6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda, número telefónico y dirección del correo electrónico;
7. Fecha de caducidad del documento, expresada en día, mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas;
8. Número del Registro Único de Contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión;
9. El original de la liquidación conservará el adquirente, y la copia del mismo será entregada al vendedor del vehículo automotor de transporte terrestre, debiendo constar las leyendas: "ADQUIRENTE" y "VENDEDOR", respectivamente; y,

10. El original del Acta de Entrega-Recepción se entregará al vendedor - propietario del vehículo, y la copia la conservará el emisor, debiendo constar las leyendas: "VENDEDOR – PROPIETARIO", "COMITENTE – PROPIETARIO" o "CONSIGNANTE – PROPIETARIO", y "COMISIONISTA" o "CONSIGNATARIO", según corresponda;

B. Requisitos de Llenado:

1. Información del Vendedor, Comitente o Consignante.- Nombres y apellidos completos, denominación o razón social en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC, número de RUC, cédula de identidad o pasaporte, nacionalidad, profesión o actividad económica, dirección de domicilio, número de teléfono; y, dirección de correo electrónico, en caso de tenerla;

2. Información del vehículo:

a) Número de Placa o RAMV/CPN;

b) Marca y modelo;

c) Tipo;

d) Año de fabricación;

e) País de origen;

f) Color;

g) Cilindraje;

h) Tipo de Combustible;

i) Número de motor; y,

j) Número de chasis;

3. Estado y condiciones particulares del vehículo;

4. Precio de venta del vehículo, en el caso de compraventa o venta a consignación; y, precio de venta mínimo conferido por el vendedor propietario y monto o porcentaje de comisión, en el caso de venta a comisión;

5. Descripción a detalle de la forma de pago acordada, la misma que podrá comprender: financiamiento, pagos parciales, plazos, y entrega de vehículos, otro tipo de bienes, o servicios;

6. Lugar y fecha de celebración; y,

7. Firma y rúbrica de vendedor y adquirente; de comitente y comisionista; o, de consignante y consignatario, según corresponda;

8. Cuando el vehículo entregado a consignación o intermediación, sea devuelto a su propietario por no verificarse la venta o por cualquier otro motivo, se indicará este hecho en el Acta de Entrega-Recepción de Vehículos Usados correspondiente.

## Anexo 3

### COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR

#### CONSIDERANDO:

**Que** la Constitución de la República del Ecuador en sus artículos 395, numeral 1, 396 y 397, numeral 3, señalan respectivamente lo siguiente: "El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo ambiental equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras"; "El Estado adoptará las políticas y medidas oportunas que eviten los impactos ambientales negativos, cuando exista certidumbre de daño." Adicionalmente, manifiesta: "en caso de duda sobre el impacto ambiental de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica de daño, el Estado adoptará medidas protectoras eficaces y oportunas"; y que el Estado se compromete a: "Regular la producción, importación, distribución, uso y disposición final de materiales tóxicos y peligrosos para las personas o el ambiente";

**Que** el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de la OMC, en su artículo XX "Excepciones Generales" establece que: "A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario e injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas: (...)b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales";

**Que** la Decisión 563 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en la Gaceta Oficial No. 940 de 25 de junio del 2003, que contiene la Codificación del Acuerdo de Cartagena, en el Capítulo VI "Programa de Liberación", en el artículo 73, segundo inciso, estipula que: "Se entenderá por "restricciones de todo orden" cualquier medida de carácter administrativo, financiero o cambiario mediante la cual un País miembro impida o dificulte las importaciones, por decisión unilateral. No quedarán comprendidos en este concepto la adopción y el cumplimiento de medidas destinadas a la protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales";

**Que** el Tratado de Montevideo de 1980, en su Artículo 50, establece que: "ninguna disposición del presente Tratado será interpretada como impedimento para la adopción y el incumplimiento de medidas destinadas a la: (...) d) protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales";

**Que** el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 de 29 de diciembre de 2010, creó el Comité de Comercio Exterior (COMEX) como el órgano encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial;

**Que** de acuerdo al artículo 72, literales e, l y p del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, es facultad del Comité de Comercio Exterior (COMEX): "Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano"; "Aprobar contingentes de importación o medidas restrictivas a las operaciones de comercio exterior (...); y, "Aprobar la normativa que, en materia de política comercial, se requiera para fomentar el comercio de productos con estándares de responsabilidad ambiental";

**Que** de la información proporcionada por el Ministerio del Ambiente, se determina que en el Inventario Nacional de Gases de Efecto Invernadero del Ecuador, en el sector energía, se incrementaron las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en un 110% en los últimos años. Las emisiones en este sector se deben fundamentalmente a actividades relacionadas con el sector vehicular. Con este antecedente, se emitió el Decreto Ejecutivo N° 1815, que declaró Política de Estado a la mitigación y adaptación al cambio climático;

**Que** de la misma información se concluye que los estándares de eficiencia de combustible mínimos, permiten la toma de decisiones para el mejoramiento progresivo del parque automotor, con la consecuente reducción

de emisiones de GEI, el mejoramiento de la calidad del aire y la vida de los ecuatorianos. Como conclusión de este análisis, el Ministerio del Ambiente recomienda la adopción de una restricción que limite el acelerado crecimiento del parque automotor en Ecuador, lo que permita una reducción de emisiones de GEI, con un impacto positivo al ambiente y a la salud de los ecuatorianos;

**Que** de acuerdo a datos proporcionados por la Agencia Nacional de Tránsito, según la matriculación de vehículos de los últimos 3 años, la concentración de automotores en las provincias más pobladas en el país, como Pichincha y Guayas, alcanzan al 42% y 21% respectivamente, pese a que en el distrito metropolitano de Quito, durante el mismo periodo de análisis, se han venido aplicando medidas restrictivas a la circulación de vehículos bajo el sistema denominado pico y placa. Es decir, que pese a que existen medidas de control interno a la circulación vehicular, ni la matriculación de vehículos, ni la importación de los mismos han reportado reducciones sustanciales en los últimos años. Por el contrario, se ha detectado un crecimiento sostenido y acelerado, que se verifica también con la información proporcionada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que demuestra que solo en el transcurso de los meses de enero a junio de 2012 se han importado cerca de 535 millones de dólares en las subpartidas de vehículos sujetos a restricción, lo que equivale aproximadamente al 80% de todo lo que se importó en estas subpartidas en el año anterior;

**Que** mediante Resolución No. 17 del Comité de Comercio Exterior, publicada en el Registro Oficial No. 521 de 26 de agosto de 2011, se reformó la Resolución No. 450 del COMEXI, incorporando 53 subpartidas dentro de la "Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación" y se implementó un sistema de licencias de importación para 51 subpartidas detalladas en el Anexo I de dicha resolución, el cual está a cargo del Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO. Adicionalmente se reformó la Resolución 17, mediante Resolución 24 del COMEX, publicada en el Registro Oficial N° 536 de 16 de septiembre de 2011;

**Que** el Comité de Comercio Exterior, COMEX, en sesión llevada a cabo el 11 de junio de 2012, conoció y aprobó el Informe Técnico de la Secretaría Técnica del Comité de Comercio Exterior, COMEX, basado en información del Ministerio del Ambiente del Ecuador y en la Agencia Nacional de Tránsito, que sugiere se adopten una serie de medidas restrictivas a la importación de vehículos automotores;

En ejercicio de las facultades que le confiere la ley,

#### RESUELVE:

**Artículo 1.-** Se establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las subpartidas: 8703900091, 8704311090, 8704211090, 8703210090, 8703329090, 8703221090, 8703321090, 8703331090, 8703231090, 8703339090, 8703319090, 8703900099, 8703229090, 8703249090, 8703241090 y 8703239090, en los términos establecidos en el Anexo I de la presente Resolución. La restricción cuantitativa está fijada por unidades de vehículos y por valor. De esta manera, los importadores deberán respetar los dos parámetros en forma conjunta para poder nacionalizar sus mercancías.

Por tratarse de una restricción amparada en las normas excepcionales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de la OMC, (GATT), de la Comunidad Andina y del Tratado de Montevideo de 1980, invocadas en los considerandos de esta resolución, todas las importaciones de celulares provenientes de cualquier país deberán cumplir con la restricción cuantitativa impuesta, incluidas las provenientes de aquellos países con los que Ecuador mantiene acuerdos comerciales.

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

**Artículo 2.-** Disponer al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador incorporar la restricción cuantitativa a su sistema informático y verificar su cumplimiento inmediato. Las importaciones de mercancías que rebasen las cuotas asignadas, deberán ser reembarcadas en la parte que excedan la cuota.

**Artículo 3.-** El Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a través de un proceso simplificado, podrá autorizar el traspaso de cuotas asignadas a un mismo importador, dentro de las subpartidas con cupo disponible.

**Artículo 4.-** Las cuotas establecidas en la presente Resolución no son transferibles a favor de terceros.

**Artículo 5.-** Se establece un grupo interinstitucional conformado por el INEN, MIPRO, MAE y la Secretaría Técnica del COMEX, para el desarrollo de nueva normativa técnica y/o procesos de certificación de calidad técnica y ambiental, para la importación de vehículos, en un plazo de 120 días, contados a partir de la vigencia de esta Resolución.

**Artículo 6.-** Se exceptúa de esta medida a las importaciones de vehículos para personas discapacitadas, diplomáticos y funcionarios sujetos a la Ley de Inmidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, las que realice el Estado y sus instituciones, así como los vehículos que forman parte del PLAN RENOVA.

Los vehículos que se importen a un régimen de perfeccionamiento con fines de exportación, no serán descontados de los cupos asignados, a no ser que luego sean nacionalizados.

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

**Artículo 8.-** Se reforma las Resoluciones Nros. 17 y 24 del COMEX, eliminando de sus anexos las siguientes subpartidas: 8703900091, 8704311090, 8704211090, 8703210090, 8703329090, 8703221090, 8703321090, 8703331090, 8703231090, 8703339090, 870319090, 8703900099, 8703229090, 8703249090, 8703241090, 8703239090.

**Artículo 9.-** Las medidas adoptadas por la presente Resolución se aplicarán a todas las mercancías que se embarquen con destino al Ecuador a partir del día siguiente de la publicación de esta Resolución en el Registro Oficial. No obstante, por tratarse de una cuota de importación anual, el SENAЕ deberá descontar inmediatamente de la cuota asignada, las cantidades y montos importados desde el 1 de enero de 2012, hasta la fecha de publicación de esta resolución.

Para el descuento señalado, el SENAЕ podrá tomar la totalidad de los cupos asignados a las distintas subpartidas de cada importador.

#### DISPOSICIONES TRANSITORIAS

**PRIMERA.-** Las mercancías que se hayan embarcado con destino a Ecuador antes de la vigencia de esta Resolución, al amparo de licencias de importación otorgadas por el MIPRO, podrán ser nacionalizadas siempre que se encuentren dentro del límite de las licencias otorgadas.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, los saldos no utilizados de las licencias otorgadas o las licencias que no se hubieren utilizado con embarques previos a esta medida, quedaran sin efecto a partir de la vigencia de la presente resolución y los importadores deberán respetar estrictamente las cuotas otorgadas.

**SEGUNDA.-** Lo establecido en la presente Resolución se aplicará sin perjuicio de la vigencia de la Resolución N° 59 del COMEX.

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

  
Econ. Santiago León Abad  
PRESIDENTE

  
Dr. Rubén Morán Castro  
SECRETARIO

1790009459001	CASABACA S.A.	8703900091	9,826,507.39	283
0990332169001	CETVEHICULOS S.A.	8703229090	468,179.60	46
		8703239090	607,581.80	42
		8703329090	56,590.10	5
		8704211090	55,118.00	7
0990919550001	CHRYSLER - JEEP AUTOMOTRIZ DEL ECUADOR S.A.	8703231090	162,838.90	10
		8703239090	68,094.60	4
		8703241090	140,694.40	7
		8704311090	124,278.00	8
1792028795001	CINASCAR DE ECUADOR S.A.	8703210090	984,754.72	259
		8703221090	260,512.00	45
		8703229090	337,820.00	95
		8703239090	485,128.00	98
1791895584001	CORPORACION CARRERA S.A.	8704311090	807,258.49	186
		8703239090	29,540.00	1
		8703241090	95,337.20	4
		8703249090	19,250.00	1
1791938046001	DAIHAUTO S.A.	8703329090	49,700.00	1
		8703900091	5,808,048.40	109
0992240776001	DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A. DIVESA	8703900091	205,365.50	4
0991331433001	EUROVEHICULOS S.A.	8703229090	133,896.00	25
		8704311090	104,195.00	24
		8703221090	101,225.60	22
		8703229090	227,546.90	48
		8703231090	1,031,663.50	187
		8703239090	740,626.60	127
		8703319090	14,795.20	3
0190347370001	FISUM S.A.	8703329090	388,392.20	48
		8703239090	7,639,237.20	896
		8704211090	8,387,380.40	536
1790598012001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8704311090	679,240.80	80
		8703210090	13,299,466.43	2,781
		8703229090	5,400,432.40	853
		8703231090	210,901.14	13
		8703239090	17,115,714.07	1,572
		8703241090	3,864,713.68	230
		8703249090	546,182.25	27
1792121795001	GERMANMOTORS S.A.	8703900091	11,889,789.68	362
		8704211090	11,169,524.10	674
		8703229090	32,810.40	2
		8703231090	641,273.50	23
0992284668001	GOTELLI S.A.	8703239090	670,900.44	34
		8703241090	86,449.44	2
0190003701001	IMPORTADORA TOMBAMBAMBA S.A.	8703331090	28,450.80	1
		8703900091	794,054.80	17
		8703241090	17,500.00	1

1791276647001	INTRANS ECUADOR S.A.	8703900091	11,215,442.52	321
		8703231090	739,786.60	38
		8703239090	730,158.80	56
		8703321090	271,625.90	12
1790279901001	MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A. MARESA	8703331090	23,100.70	1
		8703229090	5,523,210.63	456
		8703239090	9,021,020.48	596
		8703249090	639,904.93	23
0990022011001	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	8704211090	2,320,462.87	165
		8703229090	156,625.00	14
		8703239090	485,811.90	32
		8703329090	11,060.70	1
1791827430001	MECANOSOLVERS S.A.	8703900091	418,964.00	7
		8704211090	191,911.30	20
		8703229090	505,575.00	123
1791998472001	MOSUMI S.A.	8703239090	1,925.00	1
		8704311090	373,450.00	116
		8703231090	312,843.25	15
		8703239090	2,786,858.98	172
		8703241090	173,493.66	7
		8703321090	280,921.44	12
		8703329090	258,017.06	11
		8703331090	557,300.56	21
0190310647001	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	8704211090	3,721,480.39	208
		8704311090	232,298.00	12
		8703229090	29,982,016.40	5,297
		8703231090	2,814,577.50	202
		8703239090	46,901,817.20	5,053
		8703241090	1,010,185.40	58
		8703249090	956,883.20	50
		8703319090	192,080.00	28
		8703321090	18,590.60	1
		8703329090	377,048.00	36
		8703331090	30,958.20	1
		8703339090	191,165.80	9
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8704211090	256,137.00	31
0992578963001	PIEDRAMUNDO S.A.	8704211090	13,444.20	1
1790015424001	QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	8703900091	406,247.92	6
		8703231090	658,157.50	46
		8703241090	749,883.40	29
		8703249090	1,407,980.00	79
		8703900091	24,033,723.00	809
		8704211090	1,841,310.80	89
1790517454001	RECORDMOTOR S.A.	8704311090	30,917,187.00	1,944
		8703231090	275,703.65	13
		8703239090	1,468,495.40	85

		8703241090	433,439.30	15
		8703249090	273,053.20	11
1716118052001	SANCHEZ ROSAS EYMI JE ZAIL	8703900091	483,388.50	8
1792008077001	STARMOTORS S.A.	8703231090	74,519.20	2
		8703239090	334,093.20	13
		8703241090	123,749.35	3
		8703249090	146,588.40	4
		8703900091	4,627,871.50	54
1790010309001	TEOJAMA COMERCIAL SA	8703229090	267,340.48	20
		8703900091	196,989.70	4
0400951778001	TERAN CAICEDO LUIS RAMIRO	8703241090	76,650.00	2
		8703249090	73,850.00	3
		8703900091	176,379.00	4
0992141913001	TOYOCOSTA S.A.	8703900091	9,723,901.81	301
1792073634001	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	8703229090	1,637,243.86	191
		8703231090	10,133,283.46	691
		8703239090	2,528,371.31	239
		8703241090	3,819,650.43	174
		8703900091	268,903.06	6
		8704211090	14,162,675.10	1,152
		8704311090	28,273,986.20	2,802
0401328034001	VIZCAINO TERAN PAUL ANDRES	8703231090	14,805.00	1
		8703900091	973,243.60	21

*K*

## Anexo 4



**UNIVERSIDAD TÉCNICA  
PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

### ENCUESTA - ESTUDIOS SECTORIALES

La encuesta está dirigida a personas de la actividad de compra y venta de vehículos usados, con el objetivo de identificar aquellos factores críticos de la actividad, con fines académicos y de investigación.

#### A. SECCIÓN DATOS DEMOGRÁFICOS

1. Datos de la empresa	
<b>Nombre de la empresa:</b>	
	<b>Dirección:</b>
<b>Cantón:</b>	
<b>Teléfono de contacto:</b>	<b>Actividad a la que se dedica:</b>

#### B. SECCIÓN COMERCIALIZACIÓN

**2. ¿Cuántos años lleva en la actividad de su negocio?**

- Menor a dos
- Tres a cinco años
- Seis a diez años
- Más de diez años

**3. ¿Cuántos vehículos pueden ser guardados en su parqueadero, para reventa en el negocio?**

- Entre 0 a 5 vehículos
- Entre 6 a 10 vehículos
- Entre 11 a 15 vehículos

Más de 15 vehículos

**4. ¿Cuáles son las marcas de vehículos que más se vende al mes?**

Toyota....%.....

Mazda....%.....

Chevrolet....%.....

Hyundai....%.....

Kia....%.....

Nissan....%.....

Ford....%.....

Otro: Especifique: ....%.....

**5. ¿Cuenta su establecimiento con algún tipo de seguro?**

Si

No

**6.¿Qué tipo de seguro?**

Seguro de Incendio

Seguro contra robos.

Otro. Especifique: .....

**7. ¿El parqueadero donde expone el vehículo para la venta es?**

Propio

Arrendado

**8. En caso de responder “arrendado”. ¿Cuál es el costo de alquiler? (dólares)**

Menor a \$500

Entre \$501 a \$1000

Entre \$1001 a \$2000

Entre \$2001 a \$3000

Más de 3000.

**9. ¿Cuál es la edad de los clientes que demandan los vehículos?**

Jóvenes

Adultos

Adulto mayor

**10. ¿Cuál es la edad de los clientes que ofertan sus vehículos?**

Jóvenes

Adultos

Adulto mayor

**11. ¿Generalmente la venta de sus vehículos es a?**

- Contado al 100%
- Financiamiento con Crédito directo:.....%:.....Meses
- Otro. Especifique: .....

**13. ¿Cuántos vehículos vende al mes?**

- Menos de 5 Vehículos
- 5 a 10 Vehículos
- 10 a 15 Vehículos
- 16 a 20 Vehículos
- Más de 20 Vehículos

**14. ¿Cuántos vehículos adquiere al mes?**

- Menos de 5 Vehículos
- 5 a 10 Vehículos
- 10 a 15 Vehículos
- 16 a 20 Vehículos
- Más de 20 Vehículos

**15. ¿Cuántos vehículos recibe bajo consignación al mes?**

- Menos de 5 Vehículos
- 5 a 10 Vehículos
- 10 a 15 Vehículos
- 16 a 20 Vehículos
- Más de 20 Vehículos

**16. ¿Cuál es el monto aproximado mensual de comisión por consignación de vehículos? (dólares)**

- Menores a \$5.000
- \$5.001 a \$10.000
- \$10.001 a \$20.000
- Más de \$20.000

**17. ¿Cuál es el monto aproximado de sus ventas totales mensuales? (dólares)**

- Menores a \$20.000
- \$20.001 a \$40.000
- \$40.001 a \$60.000
- \$60.001 a \$80.000
- \$80.001 a \$100.000
- Más de \$100.000

**18 ¿Cuál es la utilidad promedio por la venta total mensual? (en US\$ dólares)**

- 0% a 5%
- 6% a 10%
- 11% a 20%
- 21% a 30%
- 30% a 40%
- 40% a 50%

**19 ¿Cuáles son los factores claves que determinan el éxito de su actividad?**

- Costos
- Precio
- Calidad de producto
- Marca
- Otro. Especifique: .....

**20 ¿Cuál cree usted que es la estrategia competitiva de su actividad económica?**

- Política de precios
- Facilidades de pago
- Marca de los vehículos
- Otros, especifique.....

**21 ¿Suele usted hacer alguna mejora al vehículo?**

- Si
- No

Si es SI: ¿Qué tipo de mejora?.....

**C. SECCIÓN FACILIDADES CREDITICIAS**

**22. ¿Considera usted que existen las facilidades necesarias para poder aplicar a un crédito?**

- Sí.
- No.
- No sabe contestar.

**23. ¿Cuáles son las dificultades para acceder al crédito?**

- Bajo nivel de patrimonio.
- Pocas garantías.
- Formalidad de Actividad
- Otro.....

**24. Los fondos para financiar su actividad económica, obtiene de?**

Propios	SI ( )	NO ( )
Bancos	SI ( )	NO ( )
Cooperativa	SI ( )	NO ( )
Otros. Especifique:	SI ( )	NO ( )

Quién?.....

**D. SECCIÓN TENDENCIA ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD**

**25. ¿Existen políticas gubernamentales que fomenten su actividad económica?**

- Si  
 No

Especifique cual.....

**26. ¿A su criterio, cuál es la perspectiva futura de su actividad económica?**

- Mejora.  
 Deterioro

Por qué.....

**27 ¿Cuál cree usted que sería el principal impedimento para existan nuevos competidores?**

- políticas gubernamentales  
 barreras económicas  
 inversión  
 barreras legales

**28 ¿Cuáles son las principales amenazas que puede experimentar su negocio?**

- El lugar es de difícil acceso para los clientes.  
 Preferencia de la gente a comprar en grandes concesionarias.  
 Crisis Financiera.  
 Restricción del crédito.  
 Otros:.....

**29. ¿Cuáles son sus principales competidores?**

.....

.....

.....

.....

**30 ¿Califique la estructura organizacional de la empresa?**

Alta (toma de decisiones más de tres personas)

Media (propietario más otra persona)

Baja (propietario)

**GRACIAS POR SU AMABLE ATENCIÓN**

**Anexo # 5**

Nº	Nombre de la empresa	Cantón	Dirección	Teléfono	Actividad a la que se dedica
1	Automotores Calle	Loja	Vía Occidental de paso	2565668	Compra - Venta
2	Automotores Ochoa	Loja	Av. Manuel Carrión Pinzano	2588838	Comisionista
3	MP Vehículos	Loja	Vía Occidental de paso	2573953	Compra - Venta
4	TR Vehículos	Loja	Vía Occidental de paso	2565133	
5	Automotores Peralta	Loja	Vía Occidental de paso	2713358	Compra - Venta
6	Santiago Motors	Loja	Vía Occidental de paso	2588200	Compra - Venta
7	Fabricar	Loja	Vía Occidental de paso		Comisionista
8	Fabricar 2	Loja	Vía Occidental de paso	2587310	Compra - Venta e Intermediación
9	K raso 1	Loja	Vía Occidental de paso	2562056	Comercio
10	Guerrero Kar	Loja	Vía Occidental de paso	2583570	Comisionista
11	Rodríguez Car	Loja	Vía Occidental de paso	993241776	Comisionista
12	Megautos	Loja	Vía a Belén	2613002	Compra - Venta
13	Automotores Tituana	Loja	Vía a Belén	993682606	Comisionista
14	Automotores del Sur	Loja	Vía Occidental de paso	2587525	Comisionista
15	Mavicar	Loja	José MaritzaPeña y España	2589194	
16	Leos Kar	Loja	Ramón Pinto y Teniente Maximiliano Rodríguez	2582914	
17	Autocomercio	Loja	Av. Eduardo Kigman ( frente al Colegio Bernardo)	2572929	
18	Teo Motors	Loja	Barrio Belén	2552088	Compra - Venta - Comisión
19	RV Automotores	Loja	Av. Cuxibamba y Autario Loaiza	981244742	Compra - Venta
20	Jota Cars	Loja	Av. Cuxibamba e Ibarra	994023957	Comisionista
21	FC Vehículos	Loja	Av. Cuxibamba	994494149	Comercialización de Vehículos
22	OCA Motors	Loja	Eduardo Mora Moreno y Benjamín Ceballos	2581731	Comisionista
23	OCA Motors( sucursal)	Loja	Bernardo Valdivieso y Juan de Salinas esq.	2581731	Comisionista
24	Autos Villavicencio	Loja	Guayaquil y Machala	3030605	Compra - Venta - Comisión
25	Global Autos	Loja	Av. Emiliano Ortega e Ibarra	997118719	Comercio

26	City Car	Loja	Av. Cuxibamba y Cañar esq.	2574279	Compra - Venta – Consignación
27	Auto Stock	Loja	Av. Manuel Agustín Aguirre y 10 de Agosto	2571501	Compra – Venta
28	KPI	Loja	Santiago de la Montañas - Clodoveo Carrión	578333	Comisionista
29	Vigos Car	Loja	Av. Emiliano Ortega	2571472	Comercio
30	Auto Erreyes	Loja	Las Pitas	992122984	Comercio
31	Fincar	Loja	Barrio de la Pitas	2615933	Compra – Venta
32	Lider Auto	Loja	Av. Nueva Loja	994437955	Comisionista
33	Covehemal	Loja	Santiago de la Montañas y Daniel Álvarez	992131987	Comercio
34	Autopal	Loja	Juan José Peña y Colón	2563082	Consignación
35	Gatocar	Loja	8 de diciembre e Isidro Ayora	614417	Venta de vehículos
36	Eddycar	Loja	Cuxibamba e Ibarra	2576402	Venta de vehículos