

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

REPÚBLICA DEL ECUADOR

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

TÍTULO DE LA TESIS

**INCIDENCIA DEL IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS
EN EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOPARTISTA EN LA
CIUDAD DE QUITO EN EL PERÍODO 2008-2013**

**Disertación presentada para la obtención del grado de
Magister en Administración Tributaria**

Autora: Piedad de los Angeles Villacís Agama

Directora: Diana Julieta Arias Urvina

Quito, 17 de septiembre de 2015



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

No. 064-2015

ACTA DE GRADO

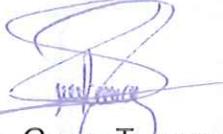
En la ciudad de Quito, a los veinte y seis días del mes de noviembre del año dos mil quince, **PIEDAD DE LOS ANGELES VILLACIS AGAMA**, portadora de la cédula de ciudadanía: 1711167021, **EGRESADA DE LA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA 2011-2013**, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: **"INCIDENCIA DEL IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOPARTISTA EN LA CIUDAD DE QUITO EN EL PERIODO 2008-2013"**, dando así cumplimiento al requisito, previo a la obtención del título de: **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**.

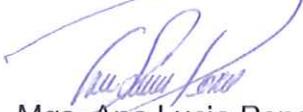
Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.01
Tesis Escrita:	8.94
Grado Oral:	8.68
Nota Final Promedio:	8.91

En consecuencia, **PIEDAD DE LOS ANGELES VILLACIS AGAMA**, ha obtenido el título mencionado.

Para constancia firman:


Mgs. Grace Tamayo
PRESIDENTA y MIEMBRO DEL TRIBUNAL


Mgs. Ana Lucia Ponce
MIEMBRO


Ab. José Luis Jaramillo
SECRETARIO GENERAL

De conformidad con la facultad
propia en el artículo 6º del IACN
CERTIFICO que el presente es fiel
copio del original



Fojas 2
Fecha 9/11/15


Secretaría General

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

SECRETARÍA
GENERAL

AUTORÍA

Yo, Piedad de los Angeles Villacís Agama con C.C.: 1711167021 declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así como, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de la autora de la Tesis.



Firma

C.C.: 1711167021

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo en publicaciones para lectura seleccionada o fuente de investigación, siempre dando a conocer el nombre del autor y respetando la propiedad intelectual del mismo.

Quito, Septiembre, 2015



FIRMA DEL CURSANTE

Piedad Villavicencio

NOMBRE DEL CURSANTE

RESUMEN

El Impuesto a la Salida de Divisas fue creado en diciembre de 2007 con el objetivo de restringir la fuga de capitales de la economía ecuatoriana hacia el exterior. En el período 2007 – 2013 se han realizado 4 reformas en las que se ha ido ajustando el porcentaje desde el 0,5% hasta el 5% .

Se evalúa la afectación económica que ha experimentado el sector autopartista con el establecimiento del impuesto a la salida de divisas, desde una perspectiva y análisis de costo-beneficio y como ha afectado a los niveles de liquidez, capital de trabajo, rentabilidad y competitividad en la empresa analizada.

Si bien el impuesto pagado se puede considerar como crédito tributario del impuesto a la renta, afecta al flujo inmediato de estas empresas, restándoles capital de trabajo y se considera una liquidez perdida, que se espera recuperar en el largo plazo.

El porcentaje del impuesto es manejable hasta cierto nivel, pasado el mismo, le genera a las empresas problemas de competitividad al ser un grupo reducido que requiere de altas inversiones y en las que los márgenes de rentabilidad son muy reducidos.

Palabras clave: Afectación, Competitividad, Capital de Trabajo, ISD, Liquidez, Rentabilidad.

ABSTRACT

The departure currency tax was created in December 2007 with the aim of restricting capital flight from Ecuador's economy to the outside. In the period 2007 - 2013 have made four reforms that has been adjusting the percentage from 0.5% to 5%.

The economic impact has been the auto parts sector with the establishment of this tax, from the perspective and cost-benefit analysis and how it has affected the levels of liquidity, working capital, profitability and competitiveness in the company analyzed is evaluated.

Although the tax paid can be considered as a tax credit on income tax, it affects the immediate flow of these companies, subtracting working capital and is considered a lost liquidity, which is expected to recover in the long term.

The tax rate is manageable to a certain level, past the same, generates enterprises competitiveness problems when a small group that requires large investments and where profit margins are very small.

Keywords: Allocation, Competitiveness, Working Capital, ISD, Liquidity, Profitability,

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiar mis pasos cada día, a mi esposo e hijos por su paciencia y apoyo incondicional, a los directivos de Metaltronic por su asesoramiento y por permitirme contar con la información para análisis y de manera especial a mi Directora por su guía y conocimientos para desarrollar este estudio.

DEDICATORIA

Este estudio está dedicado a mi esposo Jose Ricardo, a mis hijos José Alejandro y María Victoria, a mi padre Javier quien desde el cielo me cuida y protege, a mi madre Celita y a mis hermanos. Todos ellos son mi inspiración para ser cada día mejor.

LISTA DE TABLAS

TABLAS	Página
Tabla 1: Recaudación del ISD	26
Tabla 2: Conceptos aduaneros e impuestos que afectan a la nacionalización de un vehículo	62
Tabla 3: Ventas anuales de vehículos	65
Tabla 4: Producción anual de vehículos	66
Tabla 5: Variaciones significativas de producción de vehículos por segmento	68
Tabla 6: Antes del ISD: Análisis de liquidez, liquidez prueba ácida, capital de trabajo y apalancamiento financiero, Años 2006 y 2007	71
Tabla 7: Antes del ISD: Análisis de rentabilidad (beneficio neto sobre ventas) y costo de ventas, Años 2006 y 2007	73
Tabla 8: Análisis liquidez y liquidez prueba ácida	76
Tabla 9: Análisis capital de trabajo (flujo de caja)	82
Tabla 10: Análisis de rentabilidad (beneficio neto sobre ventas)	87
Tabla 11: Costo de ventas sobre ventas	91
Tabla 12: Inversión extranjera directa	97
Tabla 13: Indicador Doing Business	99

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICOS	Página
Gráfico 1: Recaudación del ISD	27
Gráfico 2: Ventas anuales de vehículos	66
Gráfico 3: Producción anual de vehículos	67
Gráfico 4: Variación de producción de vehículos (2009-2010)	68
Gráfico 5: Variación de producción de vehículos (2012-2013)	69
Gráfico 6: Antes del ISD: liquidez, liquidez prueba ácida y capital de trabajo, Años 2006 y 2007	72
Gráfico 7: Antes del ISD: Análisis de rentabilidad (beneficio neto sobre ventas) y costo de ventas, Años 2006 y 2007	74
Gráfico 8: Liquidez y liquidez prueba ácida Vs ISD	79
Gráfico 9: Desembolsos por impuesto a la salida de divisas	80
Gráfico 10: Desembolsos por ISD Vs Capital de trabajo	81
Gráfico 11: Apalancamiento financiero	85
Gráfico 12: Beneficio después de impuestos Vs ISD	90
Gráfico 13: Costo de ventas Vs ISD	92

ÍNDICE

CONTENIDO	Página
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
LISTA DE TABLAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	8
CAPÍTULO 1	
1. Introducción	
1.1 Antecedentes	13
1.2 Planteamiento del problema	18
1.3 Formulación del problema	18
1.4 Objetivo General	18
1.5 Objetivos Específicos	19
1.6 Justificación	19
1.7 Alcance	21
CAPÍTULO 2	
2. Marco Teórico	
2.1. Normativa del Impuesto a la Salida de divisas	23
2.1.1. Objeto del Impuesto a la salida de divisas	23
2.1.2. Hecho generador del Impuesto a la salida de Divisas	24
2.1.3. Base imponible y exenciones del Impuesto a la	

Salida de Divisas	24
2.1.4. Tarifas y recaudación del Impuesto a la	
Salida de Divisas desde su creación	26
2.2. Política fiscal	28
2.2.1 Componentes de la Política Fiscal	29
2.2.2 Objetivos de Política Fiscal	31
2.2.3 Política tributaria dentro de la política fiscal	32
2.3 Sistema Tributario	32
2.3.1 Características de un Sistema Tributario	34
2.3.1.1 Equidad	34
2.3.1.2 Eficiencia económica	36
2.3.1.3 Cumplimiento de objetivos de	
política económica	37
2.3.1.4 Sencillez administrativa	37
2.3.1.5 Flexibilidad	38
2.4. Impuestos directos e impuestos indirectos	39
2.4.1 Definición	39
2.4.2 Finalidad	40
2.5 Impuestos reguladores	41
2.5.1 Definición	41
2.5.2 Finalidad	41
2.5.3 Impuesto a las transacciones financieras o	
Impuesto Tobin	42
2.5.3.1 Objetivos del impuesto Tobin	43
2.5.3.2 Características del impuesto Tobin	44
2.6. Política arancelaria	44

2.6.1 Funciones de la Política Arancelaria	46
--	----

CAPÍTULO 3

3. Marco Empírico

3.1. Introducción a la economía de las empresas	47
3.1.1 Rentabilidad: Costo-beneficio	48
3.1.2 Liquidez	48
3.1.3 Capital de trabajo	49
3.1.4 Apalancamiento financiero	50
3.1.5 Competitividad	52
3.1.5.1 Fuerzas del diamante de Porter	53
3.2. Sector Automotriz	56
3.2.1. Subsectores del Sector Automotriz	56
3.2.2. Medidas económicas restrictivas al sector automotriz en el Ecuador	57
3.3. Conceptos aduaneros e impuestos que afectan al Sector Automotriz y autopartista	59
3.3.1. Descripción de conceptos aduaneros e impuestos que afectan al sector automotriz	59
3.3.2. Resumen de conceptos aduaneros e impuestos que afectan a la nacionalización de un vehículo	61

CAPÍTULO 4

4. Caso sector autopartista

4.1. Sector Automotor del Ecuador	63
4.1.1. Ventas anuales de vehículos	64

4.1.2. Producción anual de vehículos	66
4.2. Antes del ISD, análisis comparativo años 2006 y 2007	70
4.2.1. Antes del ISD – Análisis de liquidez, capital de trabajo y apalancamiento financiero	70
4.2.2. Antes del ISD – Análisis de rentabilidad y costo de ventas	72
4.3. Análisis de liquidez, capital de trabajo y apalancamiento financiero	74
4.3.1. Ratio de Liquidez	75
4.3.2. Ratio de capital de trabajo	80
4.3.3. Ratio de apalancamiento financiero	84
4.4. Análisis de rentabilidad	86
4.4.1. Ratio Beneficio neto sobre ventas	86
4.4.2. Ratio costo de ventas sobre ventas	90
4.5. Análisis de competitividad	92
4.5.1. Metodología del diamante de Porter	93
4.5.2. Análisis de competitividad – Entrevista	100
CAPÍTULO 5	
5. Conclusiones y recomendaciones	
5.1. Conclusiones	103
5.2. Recomendaciones	105
Bibliografía	107
Anexos	115

CAPÍTULO UNO

INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Según Paredes (2000), cuando la economía ecuatoriana pasó a un régimen dolarizado, las facultades del Estado para regular la oferta monetaria en la economía nacional fueron disminuidas. El Banco Central perdió la facultad de emitir moneda nacional, la influencia del Estado ecuatoriano en el mercado de dinero es casi nula, dejando su funcionamiento en manos de los agentes participantes como son los bancos y los depositantes. Con el tiempo esto ha afectado a la balanza de pagos por la disminución de la oferta monetaria en la economía, provocado por la excesiva salida de divisas.

Según Farra (2009), en septiembre de 2008, a nivel mundial se da a conocer el problema de las grandes compañías inmobiliarias de Estados Unidos de América que provocaron la crisis mundial con grandes pérdidas económicas a las personas que invirtieron en el Mercado de Valores.

Esta crisis financiera mundial de los años 2007 y 2008, obligó al gobierno ecuatoriano a tomar una serie de medidas económicas entre las que se incluyó la creación del ISD (Impuesto a la Salida de Divisas) que es un impuesto heterodoxo, regulador de la economía nacional, que tiene por objeto evitar el traslado de capitales al exterior y promover la inversión nacional. Este impuesto fue creado con el objetivo de desincentivar la salida de capitales al exterior, la importación de bienes y/o servicios que tengan sustitutos de carácter

nacional, aumentar el flujo de efectivo, fomentar el ahorro e inversión.

Mediante la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 242 del 29 de diciembre de 2007, se creó el Impuesto a la salida de divisas (ISD) que graba a todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención del sistema financiero. La tarifa fijada fue el 0,5% con algunas exenciones entre ellas las importaciones de materias primas. Posteriormente, a través de la Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 497 del 30 de diciembre de 2008, la tarifa se modificó a 1%.

Mediante la Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 094 del 23 de diciembre de 2009, la tarifa cambió al 2%. Finalmente, la Ley de fomento ambiental y optimización de los ingresos del estado, publicada en el Registro Oficial No. 583 del 24 de noviembre de 2011, aumentó la tarifa del ISD al 5% con la exención de US\$ 1.000 cada 15 días, que las transferencias no se hagan a paraísos fiscales y que no supongan la utilización de tarjetas de débito o crédito. La recaudación de este impuesto creció más de 36 veces al pasar de USD 31 millones en el 2008 a USD 1.125 millones a diciembre de 2013.

Según el exdirector del Servicio de Rentas Internas, Carlos Marx Carrasco (revista líderes, informe semanal diciembre 2012):

El ISD ha sido la principal herramienta de la autoridad tributaria para controlar el flujo de divisas desde el Ecuador hacia el exterior, de esta manera se ha logrado disminuir que miles de dólares salgan de la economía. Según sus cálculos, en el año 2012, el primero con una

tasa del 5%, significará que en el país se queden unos USD 2000 millones, de los USD 25 000 millones que salen anualmente.

En las últimas reformas se han buscado mecanismos para apalejar el impacto que genera en los contribuyentes el gasto por Impuesto a la Salida de Divisas; es así, que desde el 2010 se permite el uso de este impuesto como crédito tributario para el pago del Impuesto a la Renta del ejercicio en curso. El Art. 20 de la Ley de fomento ambiental y optimización de los ingresos del estado extiende el plazo para su uso a cinco años, sin embargo, el impacto de este beneficio dependerá de la capacidad que tengan los contribuyentes para generar un Impuesto a la Renta causado, que les permita gozar de la totalidad de dicho beneficio.

De acuerdo al folleto informativo de transformación de la matriz productiva, emitido por la Secretaría nacional de planificación y desarrollo (2012), el Sector automotriz es considerado dentro de las 14 industrias priorizadas. De acuerdo al informe de gestión del SENAE (2013), el sector automotriz es de lo que más aportan al fisco por concepto de aranceles, Omnibus BB lidera la tabla de principales importadores en términos CIF con USD 377,84 millones de dólares, en sexto lugar se encuentra General Motors de Ecuador S.A. con USD 157,16 millones de dólares. Genera una importante contribución al PIB del Ecuador, con alrededor de 14.000 plazas de empleo, es una industria de alta complejidad tecnológica, y una industria dinámica que genera valor agregado.

En el 2011 Ecuador registró la comercialización de 139,893 vehículos nuevos (no motos). 75,743 fue el número de vehículos producidos por las tres ensambladoras presentes en el país: Omnibus BB, Aymesa y Maresa, que ensamblaron 27,228

automóviles, 23,618 camionetas, 22,247 SUVs¹, 2,629 vans² y 21 camiones. Estas empresas registraron exportaciones de 20,450 vehículos durante el mismo año, y sus principales destinos fueron Colombia, Venezuela y República Dominicana. Las exportaciones de vehículos nacionales en unidades presentaron un crecimiento del 3% en relación al 2010. Los vehículos de fabricación nacional cubrieron el 44% de la demanda local. La marca que lideró el mercado fue Chevrolet representando cerca del 40% de participación, mientras que las demás marcas un 10% cada una. El tipo de vehículo preferido por los consumidores son los automóviles, seguido para los vehículos tipo SUV (PROECUADOR, Análisis del sector automotriz, 2011:25)

De acuerdo a cifras de la Cámara de la Industria Automotriz de Ecuador (CINAE) en el año 2013 se ensamblaron 68.182 unidades, lo que significa un descenso del 16,24% con respecto al año 2012 cuando se totalizaron 81.398 unidades. Los vehículos que más descenso tuvieron son la camionetas y los vehículos tipo SUV.

Según Barzallo & Marín (2012) En el sector automotriz un auto puede pagar hasta el 87% de tributos ya que aporta con impuestos y aranceles al fisco, entre ellos, aranceles de importación, tasas portuarias, impuesto a los consumos especiales, Impuesto al valor agregado, Impuesto a la salida de divisas.

Dentro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con los países miembros, Colombia, Ecuador y Venezuela, se suscribió un

¹ En inglés Sport Utility Vehicle significa "vehículo de utilidad deportiva". Las SUV le dan al usuario la sensación de manejo de una 4X4. Están dotadas de una carrocería muy fuerte y resistente que les da una imagen agresiva permitiéndoles a los pilotos ganar lugar en las ciudades. Su gran capacidad de carga las hacen ideales para transportar objetos. Recuperado de www.demotores.com

² Van (apócope de caravan) es un vehículo de chasis alargado que se utiliza para transportar cargas o grupos de personas tipo furgoneta, combi o minibus. Recuperado de www.demotores.com

convenio de complementación del sector automotriz en noviembre de 1993, que fue actualizado en septiembre de 1999, en el que se estableció una normativa en la cual, las ensambladoras deben utilizar un porcentaje mínimo de insumos nacionales para beneficiarse de las exoneraciones arancelarias de importación, siendo el arancel para el resto de países el 35%, por esta razón, las ensambladoras tienen suscritos convenios con proveedores de insumos nacionales -que son las empresas autopartistas-, en las que se centra este análisis. Los productos más representativos que se integran a los vehículos son: asientos, chasis, pisos, paneles, llantas, escapes, alarmas, ejes, etc.

En la firma del convenio de cooperación estratégica que fortalecerá la producción del sector automotor realizada el 4 de noviembre de 2013, Fernando Agudelo,-Presidente de General Motors-Omnibus BB-, indica:

Lo interesante de todo este proceso de soporte al sector autopartista nacional, es que hemos logrado combinar la política pública con el desarrollo industrial. Muestra de ello es el encadenamiento productivo que hemos logrado y que es uno de los objetivos del Gobierno Nacional y un compromiso asumido por GM OBB. Tenemos alrededor de 28 proveedores nacionales que proveen aproximadamente 200 componentes que se producen en el Ecuador y se colocan en los distintos modelos de vehículos. En septiembre pasado presentamos al país nuestro proyecto DMAX, que tiene un 20% de contenido local y más del 30% de valor agregado nacional, el más alto de todo el país, evidenciando con ello, nuestro compromiso con el Ecuador.

Por la importancia que tiene el sector automotriz, el estudio se centrará en las afectaciones que ha causado este impuesto a las empresas autopartistas en la ciudad de Quito a partir de su creación. El sector autopartista es parte del sector automotriz que está compuesto por 3 subsectores:

- Importadores
- Empresas ensambladoras
- Empresas de autopartes y distribuidores

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La afectación económica que ha sufrido el sector autopartista con el establecimiento del impuesto a la salida de divisas, evaluado desde una perspectiva y análisis de costo-beneficio ha ocasionado una reducción de sus niveles de liquidez, capital de trabajo y rentabilidad que afectan a la competitividad de las mismas.

Si bien el impuesto pagado se puede considerar como crédito tributario del impuesto a la renta, afecta al flujo inmediato de estas empresas, ya que para realizar las importaciones de sus materias primas requieren además de contar con los recursos para pagar por el producto, un adicional del 5% para cubrir el impuesto a la salida de divisas, lo que reduce sus niveles de liquidez que acompañado a la rentabilidad promedio del sector (5% al 6%), afecta tanto a la liquidez, capital de trabajo, como a su competitividad.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo se han visto afectadas en su liquidez, rentabilidad, capital de trabajo y competitividad las empresas autopartistas en la ciudad de Quito, al cumplirse cinco años de la creación de impuesto a la salida de divisas?

1.4. OBJETIVO GENERAL

Analizar la afectación que el Impuesto a la salida de divisas genera a las empresas autopartistas de la ciudad de Quito, en sus niveles de liquidez, rentabilidad, capital de trabajo y competitividad.

1.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar al sector autopartista frente al sector automotriz en cuanto a su participación.
- Estimar los efectos que pudiera tener el ISD para el sector analizado a través de un análisis costo-beneficio financiero respecto a sus indicadores de liquidez, rentabilidad, capital de trabajo y competitividad, tomando el caso de una empresa representativa.
- Elaborar una propuesta que permita una mayor competitividad del sector en igualdad de condiciones de calidad y precio que sus competidores.

1.6. JUSTIFICACIÓN

El ISD es un impuesto regulador que fue creado con el fin de desincentivar la salida de divisas y evitar fuga de capitales, no se trata de un impuesto recaudador. El impuesto recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se traslada a los consumidores a través de los precios.

Los productores que utilizan materiales importados, recurren a ellos, porque en el país no se puede conseguir materiales de la calidad que requieren sus procesos productivos. En estos productores la competitividad se ve afectada al no existir igualdad de condiciones con sus competidores, ya que ven disminuidos sus márgenes al tener que anexar en el precio final lo correspondiente al impuesto, situándoles en condiciones desfavorables frente a los que ofrecen productos que utilizan materia prima nacional.

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades) ha identificado 14 sectores productivos y cinco industrias estratégicas para el proceso de cambio de la matriz productiva. Los sectores priorizados, así como las industrias estratégicas, serán los que faciliten la articulación efectiva de la política pública y la materialización de esta transformación, ya que permitirán el establecimiento de objetivos y metas específicas en cada industria. Esta es una estrategia del Gobierno Nacional para evitar la dispersión, que se concrete el esfuerzo y sobre todo, favorecer la concentración de sus recursos.

El Sector vehículos, automotores, carrocerías y partes ocupa el puesto 11 de las 14 industrias priorizadas por la matriz productiva, específicamente para este sector los impulsos son: generar el desarrollo de autopartistas, con cada vez más componente nacional, identificando límites reales de la incorporación de éste.

Con el desarrollo de la investigación se busca demostrar que para el sector autopartista, el ISD le vuelve a la industria poco atractiva generándole problemas de competitividad en el tiempo, ocasionando que las ensambladoras prefieran importar los materiales de sus fuentes de origen aunque tengan que pagar aranceles más altos, debido a que los productos locales van a ser más costosos que los importados.

Los productos importados son menos costosos debido a las economías de escala. Los grandes productores mundiales como China, Korea, realizan producciones en serie, se basan en la tecnología de producción, conocimientos y capacidades humanas. Estas ventajas competitivas se crean mediante la inversión en recursos humanos y en la elección de tecnologías mercados y productos. Ventajas que en Ecuador aún son incipientes.

Adicionalmente a todo esto, el sistema tributario debe ser competitivo para que el país pueda competir en un mundo globalizado, en el que personas y empresas toman decisiones de consumo, inversión y localización, teniendo en cuenta la situación tributaria de los países y territorios en que pueden operar.

1.7. ALCANCE

El estudio consistirá en tomar información general del grupo de empresas que conforman el sector autopartista y específicamente se analizará en una de las empresas de autopartes, en el período 2008-2013 sus indicadores de liquidez, capital de trabajo, apalancamiento financiero, rentabilidad y competitividad. Cómo han evolucionado éstos desde la creación del impuesto, durante el tiempo con los cambios de tarifas que ha experimentado y cuales han sido las afectaciones que le ha ocasionado el Impuesto a la Salida de Divisas.

Este análisis descriptivo permitirá entender el problema a analizar y aportar datos para que la administración tributaria evalúe la revisión del porcentaje de impuesto a la salida de divisas.

Este trabajo de investigación consta de 5 capítulos que se resumen a continuación:

Capítulo 1.- Abarca una introducción del tema, principales antecedentes del sector automotriz y sus subsectores, la formulación del problema, los objetivos, justificación y alcance de la investigación.

Capítulo 2.- Este capítulo constituye el marco teórico de la investigación en el que se abarca la normativa del impuesto a la salida de divisas, su relación con la política fiscal, las características de un sistema tributario, impuestos directos, indirectos, reguladores y la política arancelaria.

Capítulo 3.- Este capítulo constituye el marco empírico de la investigación, en el que se analizan los indicadores que se aplicarán a la empresa analizada, así como conceptos aduaneros e impuestos que afectan al sector automotriz.

Capítulo 4.- En este capítulo a través del estudio del caso de una empresa del sector, tomando sus balances, se realiza un breve análisis de los años 2006 y 2007 antes de la implementación del impuesto a la salida de divisas.

Posteriormente se realiza el análisis de los indicadores de liquidez, capital de trabajo, apalancamiento financiero, rentabilidad, costo de ventas y competitividad en el período 2008 – 2013 que es el objeto de este estudio. Para el análisis de competitividad a través de la metodología del diamante de Porter se incluye una entrevista a un Ejecutivo de la empresa analizada.

Capítulo 5.- Este capítulo presenta las conclusiones obtenidas de la investigación realizada, así como las recomendaciones para la Administración Tributaria enfocadas a la revisión del porcentaje de impuesto a la salida de divisas y la carga fiscal del sector, así como a las políticas de gobierno orientadas a proteger a las medianas empresas.

CAPÍTULO DOS

MARCO TEÓRICO

Este capítulo abarca el análisis del Impuesto a la Salida de Divisas desde su creación en el año 2008, con un enfoque en la Constitución y Leyes. Se analiza además la política fiscal, política tributaria, política arancelaria, impuestos directos e indirectos, impuestos reguladores en la que se estudian las bases teóricas de los impuestos a las transacciones financieras en el mundo y la problemática financiera.

2.1. NORMATIVA DEL IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS

El impuesto a la salida de divisas fue establecido en el Ecuador mediante la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria, publicada en el Registro Oficial No. 242 del 29 de diciembre de 2007 que graba a «todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.»

2.1.1. Objeto del Impuesto a la Salida de Divisas

Según Salazar, Coello, Calvopiña, Mendoza (2011):

El Impuesto a la salida de divisas fue creado con el objetivo de desincentivar la salida de capitales al exterior, aumentar el flujo de efectivo, estimular la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional y poder atender a las exigencias de estabilidad y progreso social. (p.1)

El Art. 300 de la Constitución de la República del Ecuador establece:

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, conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

El objeto del Impuesto a la salida de divisas, cumple con el precepto que los tributos son un medio para lograr conductas sociales y económicas responsables, ya que el fin es regular la salida de divisas para evitar la fuga de capitales productivos e incentivar el empleo.

2.1.2. Hecho generador del Impuesto a la salida de divisas

El Art. No. 156 de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 242 del 29 de diciembre de 2007 establece que el hecho generador del ISD lo constituyen: «la transferencia o traslado de divisas al exterior en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, envíos, retiros o pagos de cualquier naturaleza realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero.»

2.1.3. Base imponible y exenciones del Impuesto a la Salida de Divisas

El Art. No. 160 de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 242 del 29 de diciembre de 2007 establece que «la base imponible es igual al monto del traslado de divisas, de la acreditación o depósito, o el monto del cheque, transferencia, o giro al exterior. »

Las exenciones del ISD están normadas en el Art. No. 159 de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 242 del 29 de diciembre de

2007. Las exenciones del ISD han sufrido algunas reformas³, y actualmente son las siguientes:

- Los traslados de efectivo de hasta una fracción básica desgravada de Impuesto a la Renta de personas naturales (USD. 10.410). En caso de traslados superiores a este valor, el impuesto recae sobre el excedente y debe cancelarse a través de un formulario 106, consignando el código 4580 en el campo “Código del impuesto”.
- Las transferencias de hasta USD 1.000 acumulados en un período quincenal (1-15 de cada mes o del 16 al último día de cada mes), que no supongan la utilización de tarjetas de crédito o débito.
- Los pagos realizados al exterior por parte de administradores y operadores de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), por concepto de importaciones de bienes y servicios.
- Los pagos realizados al exterior para la amortización de capital e intereses generados sobre créditos otorgados por instituciones financieras internacionales.
- Los pagos que se efectúen al exterior por concepto de dividendos, distribuidos por sociedades nacionales o

³ Las exenciones del ISD fueron modificadas por la Ley orgánica reformativa e interpretativa a la Ley de Régimen Tributario Interno, al Código Tributario, a la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador y a la Ley de Régimen del Sector Eléctrico (2008), la Ley Reformativa a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador (2008), la Ley Reformativa a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria (2009), el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) y a la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado (2011).

extranjeras domiciliadas en el Ecuador a favor de otras sociedades extranjeras o de personas naturales no residentes en el Ecuador.

- Las importaciones realizadas bajo los regímenes de “admisión temporal para reexportación en el mismo estado”, “admisión temporal para perfeccionamiento activo”, “almacenes libres”, “ferias internacionales”, “almacenes especiales” y “transformación bajo control aduanero”.

2.1.4. Tarifas y recaudación del impuesto a la salida de divisas desde su creación

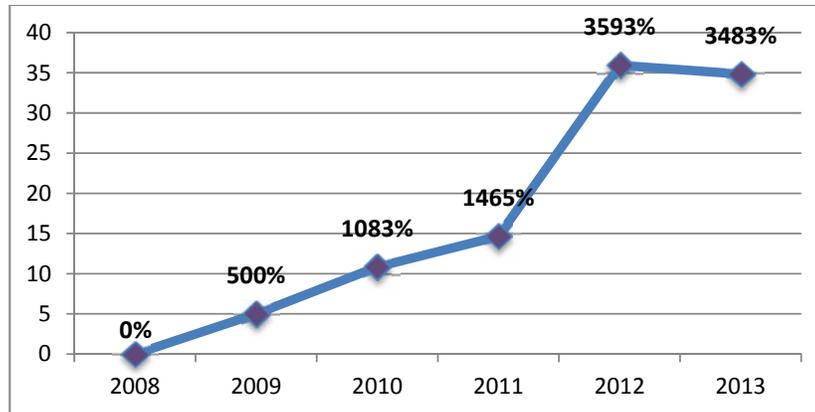
La recaudación por Impuesto a la Salida de Divisas, ha experimentado un crecimiento sostenido pasando de 31 millones de dólares en el 2008 –año de su creación- a 1.125 millones en el 2013, lo que significa un crecimiento del 3.483% comparando el año 2013 con el año 2008.

Tabla No. 1
Recaudación del ISD
(en millones de dólares)

Año	Recaudación	%	Crecimiento
2008	31	0.5%	0%
2009	188	1%	500%
2010	371	2%	1083%
2011	491	2% y 5%	1465%
2012	1,160	5%	3593%
2013	1,125	5%	3483%
TOTAL	3,367		

Fuente: Estadísticas del Servicio de Rentas Internas
Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No.1
Recaudación del Impuesto a la Salida de Divisas
(2008 – 2013)



Fuente: Estadísticas del Servicio de Rentas Internas
Elaborado: Piedad Villacís

El ISD está considerado un impuesto directo dentro de la normativa tributaria. «El ISD aplica al crédito tributario con cargo al Impuesto a la Renta. Además, hay una buena parte de salida de divisas de empresas o personas naturales que no quieren tener la plata en Ecuador y lo mandan a algún banco en el exterior», dijo Carlos Marx Carrasco, ex - director del SRI (25-julio-2013, Diario la Hora). Sin embargo, reconoció que en un menor porcentaje se convierte en un impuesto indirecto, ya que termina por pagar el consumidor final. «Algo así como dos tercios es directo y un tercio es impuesto indirecto», dijo el funcionario.

Wilson Ruales, experto tributario (25-julio-2013, Diario la Hora), considera al ISD un impuesto que termina por trasladarse al cliente final y que perdió su razón de ser, ya que el objetivo era restringir la salida de capitales, pero terminó, dice, por convertirse en un impuesto adicional a las importaciones de bienes y servicios. «Si una persona importa bienes no asume el pago del impuesto, sino que lo traslada al precio de los artículos que vende. Si se trata de materias primas, aumenta el costo del bien que produce», considera Ruales.

Añadió que el peso de este tributo en la recaudación general se debe a que pasó del 0,5% al 5% actual.

Guillermo Pavón, director de la Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal (25-julio-2013, Diario la Hora), considera que hay una inequidad entre el pago del ISD y la recuperación que se logra vía crédito tributario. Además, manifestó que se deberían buscar otras alternativas para evitar la fuga de capitales, como mejorar las posibilidades de inversión en el país.

2.2. POLÍTICA FISCAL

Según Samuelson & Nordhaus (1996), en la economía moderna, el deber del Estado es «corregir los fallos de mercado, para garantizar la eficiencia, combatir la distribución injusta de los recursos y fomentar el crecimiento y la estabilidad» (p. 36).

La política fiscal según Fernández, Montes & Vázquez (1997), «es el conjunto de modificaciones que el Gobierno hace en sus programas de ingresos y gastos para alcanzar objetivos de política macroeconómica» (p. 414).

El gobierno incurre en desembolsos o gastos a través de inversiones o gastos públicos y obtiene ingresos a través de los impuestos o venta de bienes tales como los recursos no renovables.

Se produce un cambio en la política fiscal, cuando el Estado cambia sus programas de gasto o altera sus tipos impositivos. El propósito de la política fiscal es darle mayor estabilidad al sistema económico, al mismo tiempo que se trata de conseguir el objetivo de ocupación plena.

Bajo este esquema de política fiscal, el impuesto a la salida de divisas proporciona ingresos al estado que van atados a la capacidad económica del contribuyente que envía sus recursos al exterior.

2.2.1. Componentes de la política fiscal

La Política Fiscal tiene 2 componentes, el gasto público y los ingresos públicos.

El Gasto Público

Según Ayala (2005), «el gasto público se refiere al valor total de las compras de bienes y servicios realizados por el sector gubernamental durante un período productivo. El gasto del sector público incluye gastos de inversión y de consumo» (p. 141).

El gasto público se ejecuta a través de presupuestos o programas económicos establecidos por los distintos gobiernos. Las tres principales partidas del gasto público según Ayala (2005) son:

El gasto realizado por los departamentos gubernamentales en bienes y servicios, directamente o a través de subsidios. 2) Los pagos gubernamentales para el bienestar o para beneficios en seguridad social, intereses por concepto de deuda, y otros pagos de transferencia. 3) Los gastos de capital realizados por las empresas públicas.» (p. 141)

El Art. 55 del código orgánico de planificación y finanzas públicas, publicado en el Registro Oficial No. 306 del 22 de octubre de 2010, define a la inversión pública como «al conjunto de egresos y/o transacciones que se realizan con recursos públicos para mantener o incrementar la riqueza y capacidades sociales y del Estado, con la finalidad de cumplir con los objetivos de la planificación.»

El Art. 79 del código orgánico de planificación y finanzas públicas, publicado en el Registro Oficial No. 306 del 22 de octubre de 2010, establece la clasificación de los egresos en «egresos permanentes y egresos no permanentes» y los define de esta manera:

Egresos Permanentes: Son los egresos de recursos públicos que el Estado efectúa con carácter operativo que requieren repetición permanente y permiten la provisión continua de bienes y servicios públicos a la sociedad.

Egresos no permanentes: Son los egresos de recursos públicos que el Estado efectúa con carácter temporal por una situación específica, excepcional o extraordinaria que no requiere repetición permanente.

Dentro de los egresos permanentes se pueden incluir sueldos y salarios pagados, transferencias y subsidios y las compras de bienes no duraderos; Gastos de inversión que se refieren a la compra de bienes de capital y otras inversiones que realiza el estado; y los pagos de deuda pública con los que el gobierno va amortizando los compromisos previamente contraídos.

Dentro de los egresos no permanentes se incluyen los gastos de mantenimiento realizados exclusivamente para reponer el desgaste del capital

Los Ingresos Públicos

Los Ingresos públicos que obtiene el Estado lo constituyen, la recaudación de tributos como el Impuesto a la Renta, el IVA, el ISD; la venta de bienes, como el petróleo y sus derivados; transferencias y donaciones que se reciben; el resultado operacional de las

Empresas Públicas entre otros. Todos estos ingresos se destinan para cubrir las obligaciones contraídas para la prestación de bienes y servicios públicos.

El Art. 78 del código orgánico de planificación y finanzas públicas, publicado en el Registro Oficial No. 306 del 22 de octubre de 2010, clasifica a los ingresos públicos en «ingresos permanentes y no permanentes» y los define de esta manera:

Ingresos Permanentes: Son los ingresos de recursos públicos que el Estado recibe de manera periódica, continua y previsible. En este campo están los impuestos como el IVA, ICE, impuesto a la renta, a la salida de divisas, tasas aduaneras, entre otros.

Ingresos No Permanentes: Son aquellos ingresos de recursos públicos que el Estado recibe de manera temporal, por una situación específica, excepcional o extraordinaria. Aquí están los ingresos petroleros, la venta de activos, los desembolsos de créditos, entre otros.

2.2.2. Objetivos de Política Fiscal

De acuerdo a lo expuesto en el punto anterior, toda política fiscal persigue estos objetivos:

- Acelerar el crecimiento económico.
- Plena ocupación de todos los recursos productivos de la sociedad, tanto humanos, como materiales y capitales.
- Plena estabilidad de los precios, entendida como los índices generales de precios para que no sufran elevaciones o disminuciones importantes.

Según Otálora (2009), «Los incentivos y beneficios que promueven diversos objetivos de política fiscal son, la estabilidad de precios, el pleno empleo, el crecimiento económico, el equilibrio externo, la redistribución de la renta, la calidad de vida y la conservación del medio ambiente» (p. 51).

2.2.3. Política Tributaria dentro de la Política Fiscal

Para Cuadrado, Mancha, Villena, Cazares & González (1995), «La política tributaria como parte de la política fiscal es un instrumento de la política económica, que puede servir al estado para alcanzar sus objetivos en esa área, se puede orientar los impuestos para influir en la distribución de la renta y asignación de los recursos» (p. 149).

Según Jiménez (2014) a efectos de la distribución de la renta, los sistemas tributarios están diseñados con principios de equidad y capacidad de pago, que permiten cobrar valores proporcionalmente mayores a los más ricos, por lo que luego el gasto público puede ser focalizado a los sectores menos favorecidos o más necesitados.

El Impuesto a la salida de divisas encaja en este diseño de sistema tributario, cumple con el principio de equidad ya que el porcentaje es igual para todos los contribuyentes y el de capacidad de pago, debido a que quien realiza transferencias al exterior paga el impuesto y lo hace en función de los montos transferidos.

2.3. SISTEMA TRIBUTARIO

Definición de Impuesto: La palabra impuesto, tiene su origen en el término latino *impositus*, que hace referencia al tributo que se establece y se pide según sea la capacidad financiera de aquellos que no están exentos de abonarlo.

Según Stiglitz (2003), citado por Jiménez (2014):

Los impuestos son transferencias de dinero obligatorias que los ciudadanos de un país realizan a su gobierno para costear los servicios públicos que brinda el estado. Los impuestos se diferencian de las tasas por el hecho de que en los primeros no hay una contraprestación directa de bienes o servicios, además de que las tasas no son obligatorias. (p. 48)

Los criterios más importantes para la construcción de un sistema tributario, de acuerdo a Sevilla (2004), son:

El principio del beneficio, establece que cada ciudadano debe pagar sus impuestos proporcionalmente a su consumo de bienes o servicios públicos. El inconveniente es que solo se enfoca en el financiamiento de bienes y servicios públicos y no considera la función redistributiva del estado. En este sentido el ISD es gravado de acuerdo al consumo, entendiéndose como tal, a la transferencia de recursos al exterior.

El principio de capacidad de pago, considera que cada persona pague sus impuestos en proporción a su ingreso o riqueza, sin contar los beneficios que reciba de la acción pública. Este principio se basa en dos definiciones; *equidad horizontal*: los que tienen la misma capacidad de contribución pagan lo mismo y *equidad vertical* en la que el que tiene mayor capacidad de contribución paga más.

De acuerdo a este principio el ISD cumple con las dos definiciones de equidad horizontal y equidad vertical ya que el porcentaje aplica para todos y el que transfiere más, cancela un mayor impuesto. Lo que no diferencia este impuesto es el motivo por el que se realizan las transferencias al exterior, perjudicando a los importadores que requieren materiales importados para su proceso productivo.

2.3.1. Características de un Sistema Tributario

No existe un sistema tributario o impositivo óptimo único, ya que depende de las particularidades de cada país o región, tales como, el nivel de desarrollo económico, el grado de apertura económica, el funcionamiento de las instituciones públicas.

Siguiendo a John Rawls (1971), se debe elegir la estructura tributaria que maximiza la utilidad de los sectores más pobres. La sociedad solo debería perseguir el objetivo de maximizar la utilidad de los sectores de menores recursos y la política tributaria debe dirigirse a maximizar el bienestar de estos sectores. Sin embargo esta postura puede no generar una disminución de la desigualdad

Según Musgrave & Musgrave (1992) y Stiglitz (2003), «las características deseables de un sistema tributario son:

- Equidad
- Eficiencia económica
- Cumplimiento de objetivos de política económica
- Sencillez administrativa
- Flexibilidad» (p.262) (p.430)

• 2.3.1.1. Equidad

Según Stiglitz (1988) la equidad es la condición más requerida de un sistema tributario, y a la vez es bastante difícil definir lo que implica esta condición en el cobro de impuestos, en resumen, se podría decir que, implica asignar cargas tributarias a los agentes económicos de manera justa, compatibilizando el principio del beneficio —que grava a los agentes según su consumo de bienes

públicos— con el principio de la capacidad de pago —que grava a los agentes según su capacidad económica.

Para el caso del ISD, bajo el principio de equidad, si alguien transfiere divisas al exterior por cualquier concepto el porcentaje es el mismo ya que el monto transferido es el que determina el pago del tributo.

Cuando se analizó el principio de capacidad de pago se definió ya la equidad horizontal y equidad vertical ya que para aplicar este principio, es necesario medir apropiadamente la capacidad de pago y para ello se puede utilizar como medida general la renta, el consumo o la riqueza.

Considerando un enfoque de equidad vertical se puede establecer una clasificación de los impuestos en proporcionales, progresivos y regresivos. Según Costa, Durán, Espasa, Steller & Mora, (2005):

Los impuestos proporcionales, son los impuestos donde cada contribuyente paga una misma proporción de su renta o consumo, independientemente de su nivel de ingreso.

Los *impuestos progresivos*, son tributos donde las personas que más ganan deben pagar una proporción mayor de su renta.

Los impuestos regresivos, son tributos donde las familias con bajos ingresos terminan pagando una proporción mayor de su ingreso de lo que pagan las familias ricas.

La mayoría de sistemas tributarios del mundo tratan de dar énfasis a los impuestos progresivos sobre los proporcionales y regresivos.

- **2.3.1.2. Eficiencia económica**

Se consigue eficiencia cuando se generan el mínimo de distorsiones en aquellos mercados en situación de equilibrio óptimo social y, a la vez, corrige las fallas de mercado en aquellos que las presenten.

La condición de eficiencia económica, según Stiglitz (1988):

se pueden establecer dos categorías: Impuestos distorsionadores y no distorsionadores. Un impuesto es no distorsionador si y solo si el individuo no puede hacer nada para alterar sus obligaciones fiscales. Los economistas llaman a los impuestos de este tipo, impuestos de cuantía fija, por ejemplo un impuesto per cápita ⁴. (p.430)

Existen distorsiones cuando el individuo intenta alterar sus obligaciones fiscales, casi todos los impuestos que existen en los países occidentales son distorsionadores en este sentido. Todo impuesto sobre las mercancías es distorsionador: una persona puede alterar sus obligaciones fiscales comprando simplemente una cantidad menor de la mercancía gravada. Cualquier impuesto sobre la renta es distorsionador: un individuo puede reducir su renta trabajando menos o ahorrando menos.

En el caso del impuesto a la salida de divisas se puede afirmar que es un impuesto distorsionador dado que el individuo puede alterar sus obligaciones fiscales importando una cantidad menor de productos si puede conseguir localmente productos de calidad similar.

⁴ Es un impuesto de valor fijo que paga todo habitante de un país independientemente de su ingreso o consumo, Recuperado de <http://www.definicionabc.com>

- **2.3.1.3. Cumplimiento de objetivos de política económica**

Según Jiménez (2014):

Aunque en la condición de eficiencia económica se trata de evitar que los impuestos afecten la distribución de los factores en el mercado, es posible que el Gobierno quiera intervenir deliberadamente en la economía a través del sistema tributario para lograr algún objetivo de política económica. Por ejemplo, podrían establecerse aranceles elevados para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.(p.13)

Dentro de los impuestos distorsionadores, se encuentran los llamados impuestos correctores, que además de conseguir ingresos para el Estado también mejoran la eficiencia de la asignación de recursos corrigiendo fallos del mercado. Según Stiglitz (2003).

En la década de 1990, los impuestos correctores recibieron en Estados Unidos un creciente respaldo en dos áreas. La primera fue el tabaco en el enfoque que al recaudar mayores impuestos de los fumadores, estos ingresos ayuden a financiar las reformas de asistencia sanitaria, como la provisión de un seguro médico para los niños más pobres. La segunda fue la contaminación del aire, producida por los gases invernadero que provocan el calentamiento del planeta y se deben a la quema de combustibles fósiles. Un impuesto sobre el carbono corregiría esta externalidad mercado (p. 491).

El impuesto a la salida de divisas se puede considerar regulador o corrector ya que intenta estabilizar los indicadores macroeconómicos a través de corregir las imperfecciones de la fuga de capitales.

- **2.3.1.4. Sencillez administrativa**

Un sistema tributario debe ser fácil y barato de administrar, deben ser bajos los costos de administración y cumplimiento del sistema tributario.

Los costos administrativos de gestionar un sistema fiscal dependen de dos factores: el primer factor depende de la información que se archivaría si no hubiera que pagar impuestos, el segundo factor es la complejidad de un sistema tributario.

Según Musgrave & Musgrave (1992), citado por Jiménez (2014) la condición de sencillez administrativa ha sido históricamente dejada de lado, de ahí que la mayoría de sistemas tributarios del mundo son bastante complejos, pues tratan de combinar los principios de equidad y eficiencia, y el hecho de que se use un sistema tributario como instrumento de política fiscal vuelve el sistema aún más elaborado.

Ser simples, implica bajos costos de administración y fiscalización, así como reglas transparentes y comprensibles para maximizar el cumplimiento tributario de los contribuyentes. Si a estas características se suma la transparencia, permitirá a los ciudadanos un cálculo racional, inmediato y sencillo de sus declaraciones fiscales.

Se puede considerar al impuesto a la salida de divisas que cumple con la característica de sencillez administrativa debido a que al ser un porcentaje que se aplica a las transferencias al exterior, le implica bajos costos de administración y fiscalización a la administración tributaria.

- **2.3.1.5. Flexibilidad**

Según Jiménez (2014):

El principio de flexibilidad consiste en la capacidad que tiene el sistema tributario para ajustarse a los cambios en la política fiscal y la situación económica. Por ejemplo cuando hay recesión en la

economía podría ser útil una reducción de la presión impositiva, para que las empresas puedan recuperarse. (p.13)

Un sistema tributario debe ser capaz de responder fácil y automáticamente a los cambios de las circunstancias económicas y debe poder adaptarse a los cambios de las circunstancias.

Según Stiglitz (2003), un importante aspecto de la flexibilidad de un sistema fiscal es la velocidad con que pueden llevarse a la práctica los cambios de la legislación fiscal una vez que han sido aprobados. Si las fluctuaciones de la economía son rápidas, los retardos pueden reducir la eficacia, por ejemplo, del impuesto sobre la renta, como instrumento para estabilizar la economía.

2.4. IMPUESTOS DIRECTOS E IMPUESTOS INDIRECTOS

2.4.1. Definición

Tomando la definición del curso Introducción general a la tributación del Centro de Estudios Fiscales de Ecuador en cuanto a los impuestos directos e indirectos indica lo siguiente:

Impuestos Directos: Son aquellos en los que el contribuyente establecido en la ley recibe la carga del impuesto, siendo imposible trasladarlo a una tercera persona. Corresponden a ingresos recibidos de acuerdo a situaciones particulares de cada persona. Ejemplo: el impuesto a la renta.

Impuestos Indirectos: Son aquellos en los cuales el contribuyente establecido en la ley puede trasladar el pago del

impuesto a una tercera persona. Aquí todos tienen el mismo tratamiento cualquiera que sea su situación económica particular.

Los impuestos indirectos gravan el consumo de bienes y servicios y no directamente a la persona que paga el impuesto. Ejemplos: el impuesto al valor agregado (IVA) tiene un tipo general del 12% que se tiene que pagar cuando se realiza el hecho imponible, la compra del bien o servicio. El impuesto a la salida de divisas tiene un tipo general del 5% que se tiene que pagar cuando se realice el hecho imponible que consiste en las transferencias de dineros al exterior.

2.4.2. Finalidad

Según Manuel Ayau Cordon (2008), Rector Emeritus Universidad Francisco Marroquín, Guatemala:

Se acostumbra clasificar los impuestos en directos, normalmente relacionándolos con los ingresos, e indirectos relacionándolos con el consumo. Se supone que los impuestos indirectos, como el IVA, dañan más a los pobres que a los ricos, porque reducen el poder de compra de sus salarios y, en cambio, los impuestos directos como el Impuesto sobre la renta exime a los pobres y recae en los de más altos ingresos. Se considera que por tener mayor capacidad de pago es justo que absorban una mayor carga impositiva y no afectar el consumo de los más pobres.

Ese razonamiento suena bien, pero es equivocado porque concentra la atención en el corto plazo y no considera los efectos más graves y duraderos que afectan la capacidad de consumo. Quien gana muy poco consume todos sus ingresos y no ahorra nada. A medida que aumentan sus ingresos, primero aumenta la cantidad y calidad de su consumo, luego se muda a un barrio mejor, pero su capacidad de ahorro sigue siendo muy pequeña. No es hasta cuando su ingreso es bastante mayor a lo que acostumbraba consumir que comienza a ahorrar. Ese ingreso que no se gasta en consumo es la fuente de

capital para todas las nuevas inversiones. Mientras más alto es su ingreso, mayor será su ahorro y si su ingreso está sujeto a un impuesto, primero sacrificará el ahorro y después el consumo.

2.5. IMPUESTOS REGULADORES

2.5.1. Definición

Según Jiménez (2014), los impuestos reguladores son mecanismos que el estado utiliza para orientar ciertas conductas de los contribuyentes hacia determinados objetivos de política fiscal. En este tipo de impuestos el objetivo ordenador es más importante que el recaudatorio y dentro de ésta clasificación se puede incluir al impuesto a la salida de divisas.

2.5.2. Finalidad

La finalidad de los impuestos reguladores es influir en las decisiones y conductas del consumidor, debido a esto, la recaudación generada se considera como un aspecto secundario.

Según José Yáñez H. (2008), Director del Centro de Estudios Tributarios de la Universidad de Chile, Los impuestos reguladores son usados para corregir imperfecciones del mercado. Uno de los ejemplos más conocidos es el impuesto sobre los combustibles que regula los daños o perjuicios que se derivan de la contaminación. Un impuesto regulador aplicado sobre la producción o el consumo de este bien incrementa el precio al consumidor disminuyendo su consumo, y por otra parte, reduce el precio relevante para el productor, disminuyendo la rentabilidad del negocio y la cantidad ofrecida del bien.

Es un mecanismo para que los agentes generadores de la contaminación tomen en cuenta el costo que están colocando sobre los demás, desincentivando la producción y el consumo a su nivel socialmente eficiente. Por lo tanto, el objetivo de un impuesto regulador es mantener la cantidad de equilibrio de este producto en su nivel óptimo o que maximiza el bienestar social.

En la práctica, un impuesto regulador provee un dividendo doble: por un lado produce recaudación para el Fisco, y por otro, alguna medida de control sobre el producto gravado. La función demanda-precio por productos derivados del petróleo es inelástica, lo que hace que el consumo de estos bienes no reaccione en magnitud muy apreciable a los cambios en el precio de ellos. Es decir, en este caso los impuestos reguladores no tienen la capacidad de reducir en la forma requerida la cantidad consumida de estos bienes. Sin embargo, al aplicar altas tasas impositivas se consiguen grandes cantidades de ingresos tributarios, siendo un excelente instrumento recaudador.

En el caso de impuesto a la salida de divisas el objetivo es regular la salida de divisas del territorio nacional y sostener la dolarización. Si bien son objetivos regulatorios, no se contraponen a contribuir al financiamiento del gasto corriente, debido a que no se ha establecido un destino diferente a los recursos que se obtengan de esta recaudación.

2.5.3. Impuestos a las transacciones financieras o Impuesto Tobin

Tobin (1978), en la década de los 70 propuso la creación de un impuesto sobre los cambios de divisas para hacer más costosas las

transacciones y poder reducir la volatilidad de los mercados financieros, para en sus propias palabras «arrojar un poco de arena en las ruedas de los mercados monetarios internacionales excesivamente eficientes» (p.154)

El impuesto Tobin es un impuesto sobre las transacciones financieras (ITF) que son tributos que gravan algún intercambio de valores. Según Matheson (2011), citado por Jiménez (2014):

Los impuestos a las transacciones financieras pueden clasificarse en tres:

Impuesto a las transacciones financieras o impuesto Tobin: Que es un impuesto a las transacciones de valores, específicamente sobre las transacciones de divisas y sus derivados, como futuros, opciones y swaps. Puede utilizarse como una medida regulatoria del tipo de cambio.

Impuesto sobre el capital o impuesto de registro: Que se impone a los aumentos de capital de las empresas en la forma de aportes de capital, préstamos y/o la emisión de acciones y bonos. Puede alcanzar todas las formas de capital de las empresas o limitarse a un determinado tipo de capital o forma de negocio, tales como corporaciones o sociedades, también puede aplicarse a personas naturales.

Impuesto sobre las transacciones bancarias: Es un impuesto sobre las transacciones en cuentas bancarias (retiros, depósitos, transferencias). Es bastante común en América Latina y Asia. En Ecuador se creó el impuesto a la circulación de capitales el 30 de noviembre de 1998 y estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2000. (p.29)

• **2.5.3.1. Objetivos del impuesto Tobin**

Según Patomaki (2009) los objetivos del impuesto Tobin se pueden resumir así:

- Limitar la actividad de los mercados de divisas
- Recaudar fondos para objetivos comunes de todos los países como reducción de la pobreza y provisiones para crisis financieras.

- Democratizar los mercados reduciendo el poder de los grandes especuladores y dando mayor poder al pueblo.

- **2.5.3.2. Características del impuesto Tobin**

Tomando el criterio de varios autores, se puede resumir las características que debe tener un impuesto Tobin:

Debe aplicarse a todo flujo de dinero, ya que no se puede distinguir las transacciones financieras de las transacciones no financieras o vinculadas al sector real de la economía.

El impuesto Tobin al final se traslada a los comerciantes, productores y consumidores por lo que podría ser considerado un impuesto indirecto.

Las similitudes del Impuesto Tobin con el Impuesto a la salida de divisas, radican en que se aplican a todo flujo de dinero independientemente si se trata de transacciones financieras o económicas y que se trasladan finalmente al consumidor final en el caso de los productos importados o que utilizan insumos importados.

2.6. POLÍTICA ARANCELARIA

Para poder definir adecuadamente la política arancelaria es prioritario definir el comercio. De acuerdo al diccionario de Economía, etimológico, conceptual y procedimental de Carlos Rodríguez:

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. El comercio es una fuente de

recursos tanto para el empresario como para el país en el que esté constituido.

Según Ballesteros (1998) El Comercio puede ser Interior o exterior, Comercio interior, es el que se realiza entre personas que se encuentran en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción, Comercio exterior, es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro. El Comercio exterior está regulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) es una organización internacional con sede en Ginebra (Suiza), que vigila los tratados comerciales entre sus miembros. Fue creada en 1995 para administrar los Acuerdos Generales de Tasas y Comercio. Las economías que participan del comercio exterior se denominan economías abiertas.

El comercio exterior se vale de los aranceles que son impuestos o gravámenes que se aplican a los bienes que son objeto de importación o exportación. También existen aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro. Los aranceles pueden ser "ad valorem" -al valor-, como un porcentaje del valor de los bienes, "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen, o mixtos que combinan aranceles ad valorem y específicos. Los bienes importados no pueden ser nacionalizados, es decir, incorporados a la economía del territorio receptor, hasta que no sea pagado el arancel correspondiente.

La Política Arancelaria es el instrumento de política económica mediante el cual un Estado define la estructura arancelaria que regirá el comercio exterior de mercancías. Sobre ella recae, entre otros aspectos, la fijación de las tarifas arancelarias, las mismas que tienen una especial incidencia en el comportamiento comercial de un país.

Según (Mercado, 2004) es una rama de la política comercial que tiene como finalidad regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior.

2.6.1. Funciones de la Política Arancelaria

Según (Mercado, 2004) La política arancelaria cumple 2 funciones:

Función Fiscal o recaudatoria: Tiene como propósito obtener recursos para el Estado a través de la imposición de tributos o aranceles a la importación y exportación de mercaderías.

Función extrafiscal: En el caso de las importaciones tiene como fin proteger a la industria doméstica de la competencia con productos similares extranjeros; sustituir importaciones, con lo cual se fomenta la producción interna de productos alternativos; evitar la salida de divisas y hacer menos negativa la balanza comercial. En el caso de las exportaciones, los aranceles pueden controlar, inhibir, restringir o fomentar las mismas.(P.163)

Los estados se valen de estas dos funciones para recaudar mayores impuestos y financiar las arcas fiscales o para corregir distorsiones de mercado tales como evitar una salida masiva de divisas y nivelar sus balanzas comerciales.

CAPÍTULO TRES

MARCO EMPÍRICO

3.1. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS

Las empresas existen para coordinar y motivar la actividad económica de la gente, para generar recursos y hacer crecer el capital de los accionistas.

Según Fernández (2010),

La finalidad de las empresas debe responder a la pregunta, ¿Para qué se creó la empresa o la organización? Y para responderla hay tres teorías:

- **La teoría economicista:** Fomentada por los profesores de finanzas de las escuelas de negocios: La finalidad de la empresa es hacer máximo el valor de las acciones para los accionistas.

- **La teoría eticista de los sensibles al entorno:** La empresa tiene que tener en cuenta las legítimas demandas de los “interesados” en la marcha de las empresas (stakeholders)

- **La teoría voluntarista:** La finalidad la marca el que tenga el poder en la organización. (P.27)

En resumen la finalidad última de la empresa es la creación de riqueza. Para crear riqueza las empresas se miden a través de indicadores, tales como la rentabilidad, liquidez, capital de trabajo, apalancamiento financiero y competitividad. Brevemente se describen cada uno de estos indicadores.

3.1.1. Rentabilidad: Costo-beneficio

Según Cohen (2006), todo proyecto implica costos. El análisis costo-beneficio se basa en un principio sencillo que compara los beneficios y los costos de un proyecto particular y si los primeros exceden a los segundos, existe un juicio inicial de aceptación del proyecto. Si, por el contrario los costos superan a los beneficios, el proyecto en principio debe ser rechazado.

Ratio de Rentabilidad

Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por cada unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Cuanto mayor sea este ratio mejor.

$$\text{Ratio de Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Ventas totales}}$$

3.1.2. Liquidez

Según Monzón (2008), la liquidez es un concepto que representa «la capacidad de la empresa para afrontar en todo momento los pagos a que está obligada» (p. 9)

La liquidez de la empresa se valora analizando ratios que relacionan el activo corriente con el pasivo corriente. Se encuentra en situación de liquidez permanente si es capaz de satisfacer todos los pagos a que está obligada y además dispone de saldos adecuados de dinero disponible en el activo del balance. Esto da lugar a que se afirme que la empresa está en situación de equilibrio financiero.

Adicionalmente se puede calcular la liquidez ácida, que no incluye las existencias, con esto se puede evidenciar si la solvencia de la compañía depende de las ventas, que se torna muy importante en épocas de crisis. Refleja hasta qué punto los acreedores de la empresa tienen garantizada la satisfacción de sus deudas a corto plazo.

Si el valor del ratio es >1 indica que tiene una liquidez sana, según estudiosos del tema, se consideran aceptables valores comprendidos entre 0,8 y 1. Valores más bajos indican riesgo de suspensión de pagos y valores muy altos el riesgo de mantener activos circulantes ociosos.

Ratio de Liquidez

Se calcula averiguando la relación existente entre el total del activo circulante o corriente sobre el total de las deudas a corto plazo.

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Total activo circulante o corriente}}{\text{Total deudas de corto plazo}}$$

3.1.3. Capital de trabajo

Muchos autores han llamado al capital de trabajo como Fondo de Maniobra, capital circulante, corriente o también como Fondo de Rotación.

Según Faxas & Atucha (2011) «El Capital de Trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y gastos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.» (p.11)

El Capital de Trabajo lo constituyen aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. Se utiliza para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. Constituye la mejor manera en que se puede obtener liquidez de los activos.

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

Gitman (1986), citado por Faxas & Atucha (2011) plantea: «... mientras más grande sea la cantidad de activos circulantes existentes mayor es la probabilidad de que algunos de ellos puedan convertirse en efectivo para pagar una deuda vencida....» (p. 11)

Ratio de Capital de trabajo

Mide los recursos que dispone la empresa para poder operar. Se calcula averiguando la diferencia existente entre el total del activo circulante o corriente menos el total de las deudas a corto plazo.

$$\text{Ratio de capital de trabajo} = \text{Total activo circulante} - \text{Total deudas a corto plazo}$$

3.1.4. Apalancamiento financiero

Según Faxas & Atucha (2011) «Las Razones de Endeudamiento son aquellas que miden la porción de activos financiados por deudas de

terceros, miden además la habilidad para cubrir intereses de las deudas y compromisos inmediatos.» (p. 12)

El apalancamiento financiero es el efecto que se produce en la rentabilidad de la empresa como consecuencia del empleo de deuda en su estructura de financiación, el uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa y, en consecuencia, generar valor para el accionista.

En el Ecuador las instituciones financieras consideran como máxima la relación 70% de pasivo-patrimonio, esto quiere decir que se acepta que los activos de la compañía sean financiados máximo hasta un 70% por deudas con terceros. Un indicador mayor da evidencia de un sobre-endeudamiento de la compañía y considera que no es un sujeto de crédito habilitado para obtener más deuda.

Ratio de Apalancamiento financiero

Mide la porción de activos financiados por deudas de terceros, así como la habilidad para cubrir intereses de las deudas y compromisos inmediatos.

Se calcula averiguando la relación existente entre el pasivo total sobre el activo total.

$$\text{Ratio de Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

3.1.5. Competitividad

Según Fernández, et al.(1997) la competitividad de las empresas es un factor clave del crecimiento económico de una nación en un entorno mundial cada vez más abierto y dinámico.

De acuerdo con Porter (1990):

La competitividad de las empresas en una economía abierta se explica en función de cuatro atributos de su entorno específico que configuran el llamado diamante de la competitividad: Las condiciones de los factores de producción, las condiciones de la demanda, los sectores auxiliares y afines, y la estructura, estrategia y competencia de las empresas.

Porter (1990) considera como factores explicativos de la competitividad de una nación tanto los factores de producción tradicionales (trabajo y capital) como los intangibles (recursos humanos, conocimiento tecnológico).

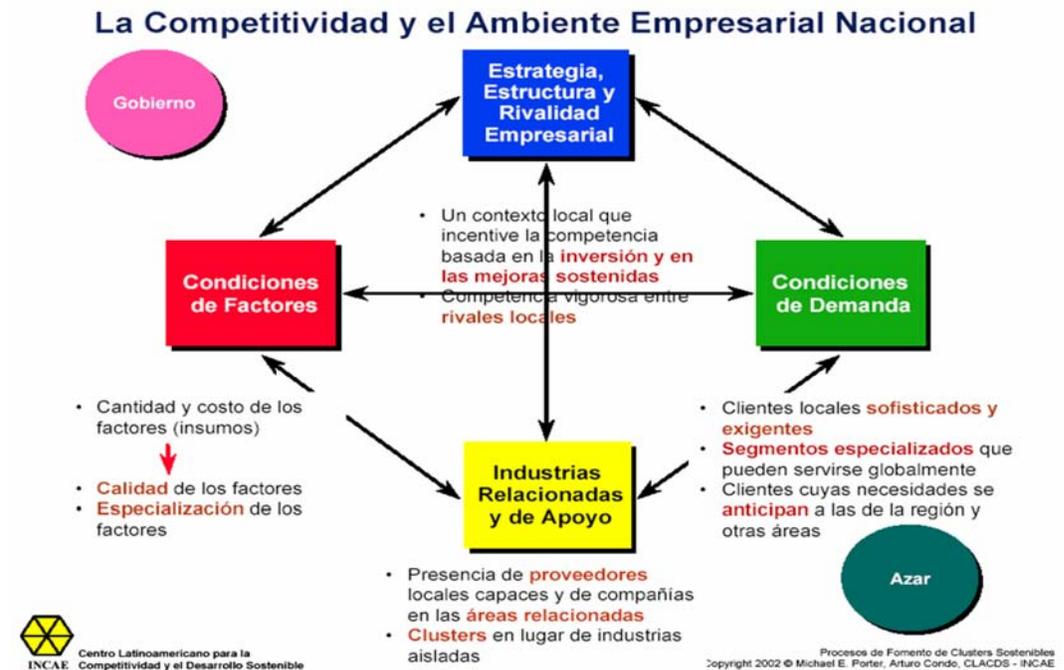
Los argumentos de Porter (1990) sugieren que la máxima a seguir es «solo se gana competitividad, compitiendo», la presencia de rivales fuertes es un estímulo definitivo y poderoso para la creación y persistencia de la ventaja competitiva.

Las diferencias de competitividad entre las empresas dentro de un mismo entorno, o son poco importantes o de existir deberían explicarse argumentando que las empresas menos competitivas no se han adaptado convenientemente a la estructura del entorno.

Ratio de competitividad

Este ratio engloba el análisis de competitividad de la empresa, el mismo que se torna muy subjetivo, se analizan las estrategias, estructura y rivalidad empresarial, así como las condiciones de

demanda en las que se consideran a los clientes, las industrias relacionadas y de apoyo relacionadas con los proveedores, así como las condiciones de los factores, referentes a la cantidad y costo de los insumos y englobando todo el análisis, lo referente a regulaciones gubernamentales y políticas de gobierno.



Fuente: Porter Michael, 1990, La ventaja competitiva de las naciones.

3.1.5.1 Fuerzas del diamante de Porter

El objetivo de la estrategia competitiva de una empresa, es posicionarla dentro de su industria, para que pueda defenderse de la mejor manera con las fuerzas o pueda influenciarlas a su favor.

Porter (1990), realiza una descripción de cada una de las fuerzas del diamante aplicado a la competitividad de las empresas:

- i. **Rivalidad Industrias:** La rivalidad da origen a manipular su posición utilizando tácticas como competencia en precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos, mejor servicio al cliente. Normalmente generan represalias. La rivalidad intensa es el resultado de diferentes factores que interactúan.

- ii. **Poder de negociación de proveedores:** Pueden ejercer su poder de negociación influyendo sobre el precio o sobre la calidad. Muchos que se consideran poderosos pueden llegar a «exprimir» los beneficios del sector. Las condiciones que pueden lograr poder de negociación con proveedores son:
 - **Concentrado:** Porque no hay otras alternativas, la empresa compra grandes volúmenes y por lo tanto el comprador adquiere importancia.
 - **Las materias primas representan una alta fracción sobre los costos:** Los compradores desean comprar a un precio favorable y en forma selectiva.
 - **Los productos que se compran son estándar:** Existen proveedores alternativos y por lo tanto hay mayor poder de negociación.
 - **Información total:** Si se cuenta con información completa sobre la demanda, se tiene mayor poder de negociación.

- iii. **Poder Negociador de los clientes:** Actúan en el sector forzando a bajar los precios, negociando por calidad superior y más servicios, todo enfocado en la rentabilidad. Las condiciones que pueden lograr poder de negociación de clientes son:

- **Clientes concentrados:** Pocas empresas venden de manera fragmentada, por lo que pueden influenciar en los precios, calidad y condiciones.
 - **Demanda cautiva:** No están obligados a competir con sustitutos para su sector.
 - **El producto que comercializan es importante para el sector:** Aumenta más el poder si el insumo no es almacenable.
- iv. **Presión de productos sustitutos:** Los sustitutos que merecen atención son los que están sujetos a tendencias que mejoran su desempeño y precio contra el producto especificado.
- v. **Entorno competitivo:** En un entorno competitivo se notan las barreras de ingresos, dentro de las cuales se puede enumerar:
- **Economías de escala:** Debido a los altos volúmenes, se tiene la posibilidad de reducir costos, esto puede dificultar el ingreso a un nuevo competidor en un mercado con precios bajos.
 - **Diferenciación de productos:** La empresa posicionada tiene lealtad de marca frente a sus clientes. Esta barrera de entrada obliga a los nuevos entrantes a realizar fuertes inversiones para superar la existente.
 - **Requisitos de capital:** La entrada a estos mercados suponen inversiones muy altas, lo que implica una barrera alta.

- **Políticas de gobierno:** Es importante que las políticas de gobierno sean coherentes con el entorno y que exista seguridad jurídica.

3.2. SECTOR AUTOMOTRIZ

Como se indicó en el capítulo I, de acuerdo al folleto informativo de transformación de la matriz productiva, emitido por la Secretaría nacional de planificación y desarrollo (2012), el Sector automotriz es considerado dentro de las 14 industrias priorizadas.

De acuerdo al informe de gestión del SENA E (2013), el sector automotriz es de los que más aportan al fisco por concepto de aranceles, Omnibus BB lidera la tabla de principales importadores en términos CIF con US\$377,84 millones de dólares, en sexto lugar se encuentra General Motors de Ecuador S.A. con US\$ 157,16 millones de dólares. Genera una importante contribución al PIB del Ecuador, genera alrededor de 14.000 plazas de empleo, es una industria de alta complejidad tecnológica, y una industria dinámica que genera valor agregado.

3.2.1. Subsectores del sector automotriz

El sector automotriz que está compuesto por 3 subsectores:

Empresas ensambladoras: En la ciudad de Quito se encuentran las tres principales ensambladoras del país: Omnibus BB, Maresa y Aymesa, que aportan con el 50% de los vehículos comercializados a nivel nacional, siendo las marcas Chevrolet, Mazda y Kia respectivamente, reconocidas en la industria automotriz.

Importadores: Constituyen las empresas dedicadas a importar vehículos terminados listos para la venta. Las mismas 3 empresas ensambladoras también importan vehículos terminados de determinados modelos y existen otras empresas destinadas también a la comercialización de vehículos terminados. El mercado automotor está compuesto por un 54% de vehículos importados y 46% de vehículos que han sido ensamblados en el país.

Empresas autopartistas y distribuidores: Las empresas autopartistas constituyen las empresas que proveen de partes y piezas producidas localmente para el ensamble de los vehículos. Estas empresas deben importar materias primas e insumos para fabricar las piezas y entran a competir directamente con las partes fabricadas en China o en otra parte del mundo y que por economías de escala tienen un precio sustancialmente inferior al local.

Las empresas distribuidoras, constituyen los concesionarios de vehículos que distribuyen los vehículos importados y/o ensamblados localmente, así como los repuestos.

3.2.2. Medidas económicas restrictivas al sector automotriz en el Ecuador

En el período 2008-2013, el sector automotor se ha visto afectado por una serie de medidas restrictivas que le afectaron en el campo de las importaciones como son:

Según el Registro Oficial No. 512 del 22 de enero de 2009, se establecen salvaguardias⁵ por balanza de pagos, a las importaciones de vehículos y partes tales como llantas, con recargos

⁵ Las salvaguardias son medidas provisionales, normalmente un arancel, que se impone sobre las importaciones para prevenir daño a la industria doméstica. Recuperado de SICE Sistema de información de comercio exterior. http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp

ad – valórem a 822 de las 1.346 partidas arancelarias. Adicionalmente, se establecen cupos para las partes y piezas de vehículos completamente desarmados que conforman un conjunto, o también llamado CKD⁶.

A efectos de equilibrar la balanza fiscal, el Gobierno establece en el año 2010 un alza del 5% en impuestos para los vehículos que tengan cilindraje superior a 1900 centímetros cúbicos.

Según el decreto ejecutivo 438 publicado en el Registro Oficial 255 del 11 de agosto de 2010 se crean aranceles mixtos para las llantas, aplicando un porcentaje del 15% sobre el valor del bien y un recargo que va desde \$0,90 a \$1,20 por cada kilogramo neto.

Según la resolución Comex Nro. 24 del 31 de agosto de 2011 se reemplazó el registro de importadores con las licencias previas de importación que son otorgadas por el MIPRO, con el cumplimiento de ciertos requisitos y formalidades.

Según la Resolución COMEX N° 66 del 15 de junio de 2012 en su Art. 1 «establece una restricción cuantitativa anual de importación para vehículos clasificados en las subpartidas...». La restricción cuantitativa es por unidades de vehículos y valor, y obliga a los importadores a tomar los dos parámetros en forma conjunta. Esta resolución tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de 2014. Según la AEADE «esta medida representa la disminución del 30% de importaciones de vehículos».

El reglamento RT034 emitido el 6 de octubre de 2014 por el Ministerio de Industrias, según Diego Luna-Presidente de la

⁶ Completely Knocked Down (CKD) Completamente desarmado, término utilizado para importar en partes un vehículo para realizar un ensamble local. Recuperado de <http://diccionario.reverso.net/ingles-definiciones/ckd>

Asociación de empresas automotrices del Ecuador- se convierte en restricción para la importación de vehículos ya que se pide la inclusión de una serie de elementos de seguridad tanto en los autos importados como en los armados en el país y otorga 180 días, es decir, hasta el 2 de abril de 2015 para la implementación de las mismas.

Luna considera que el tiempo es insuficiente porque los elementos que se tienen que colocar en muchos casos afectan a toda una línea de producción que está hecha de otra manera y que necesitarían por lo menos 2 años para la implementación. Al momento se encuentran en espera de que el MIPRO de oído a sus demandas de extender el tiempo de aplicación de las exigencias de seguridad.

3.3. CONCEPTOS ADUANEROS E IMPUESTOS QUE AFECTAN AL SECTOR AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTISTA

Los impuestos aduaneros que afectan al sector automotriz y autopartista, son los aranceles. El ICE e IVA aumentan conforme aumenta el arancel ya que constituye parte de la base imponible para el cálculo de estos impuestos.

3.3.1. Descripción de conceptos aduaneros e impuestos que afectan al sector automotriz

Los conceptos aduaneros e impuestos que afectan a la formación de precios de un vehículo consideran los siguientes componentes:

- **Valor FOB:** Por sus siglas en inglés Free on Board (libre a bordo) corresponde al valor que se paga al proveedor del exterior por el vehículo adquirido en su país de origen.
- **Flete:** Corresponde al valor que se cancela por el transporte del vehículo desde el puerto de origen al puerto de destino.
- **Seguro:** Corresponde al valor de la póliza de seguro de transporte del vehículo. Cuando no se dispone del valor se considera el 2% del valor FOB + el flete.
- **Valor en aduana o CIF:** por sus siglas en inglés Cost, Insurance, Freight (Costo, seguro y flete) corresponde al costo del vehículo, más el valor del seguro de transporte y el flete respectivo.
- **Arancel:** El arancel corresponde al porcentaje establecido en la tabla arancelaria vigente, que para el caso de vehículos armados corresponde al 35% que se aplica sobre el valor en aduana o CIF.
- **Fodinfra:** Corresponde al 0,5% establecido para el desarrollo del fondo de la infancia y se aplica sobre el valor en aduana o CIF.
- **Valor ex – aduana:** Se compone del valor en aduana o CIF + el arancel y Fodinfra.
- **Precio de venta presunto:** Se calcula para conocer la base sobre la que se aplicará el impuesto a los consumos especiales y se compone de: Valor ex – aduana + 25% de este valor como margen presuntivo de comercialización.

- **ICE:** Impuesto a los consumos especiales, es un impuesto de naturaleza indirecta que recae sobre consumos específicos de bienes y servicios establecidos en la ley y que se graban en una sola fase, ya sea a la importación o a la fabricación. En el caso de vehículos se establece en el grupo II con las respectivas tarifas ad-valorem.

- **Base IVA:** La base para el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es el valor ex - aduana + el ICE calculado.

- **IVA:** El Impuesto al valor agregado es un impuesto indirecto sobre el consumo, que se genera en todas las etapas de comercialización, entendiéndose como tal a la transferencia de dominio o importación de bienes muebles. La tarifa es el 12%.

- **ISD:** Impuesto a la salida de divisas, corresponde al 5% que se aplica a la transferencia de divisas, para el caso que se analiza, se aplicaría al valor en aduana o CIF, que es el que normalmente se cancela al proveedor. Cabe indicar que este impuesto no forma parte para el cálculo de los tributos aduaneros pero si afecta a la conformación de precios de un vehículo.

3.3.2. Resumen de conceptos aduaneros, e impuestos que afectan a la nacionalización de un vehículo

La sumatoria de conceptos aduaneros e impuestos que afectan a la nacionalización de un vehículo equivale al 85,22% de su valor en aduana o CIF, con lo que prácticamente se duplica el precio de un

vehículo que se ingresa al país. A continuación un resumen con números a manera de ejemplo de lo indicado anteriormente.

Tabla No. 2

Conceptos aduaneros e impuestos que afectan a la nacionalización de un vehículo

Cálculo: 16-Dic-2014

(en dólares)

Vehículo analizado: Chévrolet Orlando

CONCEPTO	%	VALOR
Valor FOB		20,000.00
Flete		1,000.00
Seguro	2%	420.00
Valor en aduana (CIF)		21,420.00
Arancel	35%	7,497.00
Preferencia arancelaria	0%	0.00
Arancel a pagar		7,497.00
FODINFA	1%	107.10
Valor Ex-Aduana		29,024.10
Margen presuntivo	25%	7,256.03
PVP presunto		36,280.13
ICE	15%	5,442.02
Base IVA		34,466.12
IVA	12%	4,135.93
Subtotal conceptos aduaneros e impuestos		17,182.05
Impuesto a la salida de divisas (ISD)	5%	1,071.00
Total Concepto aduaneros e impuestos	85%	18,253.05

Fuente: Arancel nacional de importaciones, Ley orgánica de régimen tributario

Elaborado por: Piedad Villacís

CAPÍTULO CUATRO

CASO SECTOR AUTOPARTISTA

4.1. SECTOR AUTOMOTOR DEL ECUADOR

Las empresas autopartistas proveen partes y piezas, son un subsector del sector Automotriz y su producción depende en gran parte de lo que produzcan las 4 principales ensambladoras de vehículos, que son: Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (Aymesa), Omnibus BB Transportes S.A., Manufacturas Armadurías y Repuestos del Ecuador (Maresa) y Ciudad del Auto (Ciauto), las 3 primeras establecidas en la ciudad de Quito y la última establecida en la ciudad de Ambato.

Según la revista Gestión No. 245, la industria automotriz produce:

Automóviles tipo sedán con motor a gasolina, Automóviles tipo hatchback⁷ con motor a gasolina, Vehículos utilitarios tipo jeep 4x4 y 4x2 con motor a gasolina, Camionetas 4x4 y 4x2 con motor a diésel o gasolina, cabina simple y doble, vehículos tipo busetas para transportar pasajeros con motor a diésel, buses carrozados y carrocerías para buses de transporte de pasajeros.

Tanto ensambladoras como autopartistas cuentan con un alto grado de tecnificación y certificados de normas internacionales de calidad específicos para la industria automotriz como la QS 9000 y la ISO-TS-16949, también han sido calificadas con otras normas como la ISO-14000 sobre ambiente y la 18000 sobre ergonomía.

⁷ Los Hatchback son autos del segmento mediano que tienen el baúl integrado a la cabina y se accede a ellos por una puerta trasera. También se los conoce como autos 3 puertas o autos 5 puertas. Son vehículos que no poseen "cola" e incorporan esta puerta trasera para hacer un mejor aprovechamiento del espacio. Además, su asiento trasero es rebatible, lo que permite agrandar el baúl. Detrás del asiento trasero, cubriendo el baúl, se encuentra la luneta: un estante rígido que se levanta al abrirse la puerta trasera. Recuperado de www.demotores.com

La industria de fabricación de autopartes produce: llantas y neumáticos, alfombras termo formadas para piso, techo, motor y capó, asientos para vehículos, forros y tapicería para asientos de vehículos, materiales de fricción para frenos y embragues, silenciadores y sistemas de escape, vidrios y parabrisas, filtros de combustible, ensamble de radios, piezas estampadas para chasis de camioneta así como pisos y paneles para el balde de la camioneta y parachoques.

En el mismo artículo de la revista Gestión No. 245, Roberto Romero-Gerente de asuntos corporativos de GM OBB del Ecuador-indica:

GM OBB del Ecuador apoya y promueve el crecimiento de la industria local. Por ello una gran parte de los componentes que se utilizan en el ensamblaje de los vehículos son desarrollados por proveedores nacionales de autopartes. La industria ensambladora es una industria "industrializante", pues a su alrededor se genera un tejido industrial dinámico que incluso está atrayendo muchas inversiones extranjeras convirtiéndose en un protagonista del cambio de matriz productiva. (p. 25)

4.1.1. Ventas anuales de vehículos

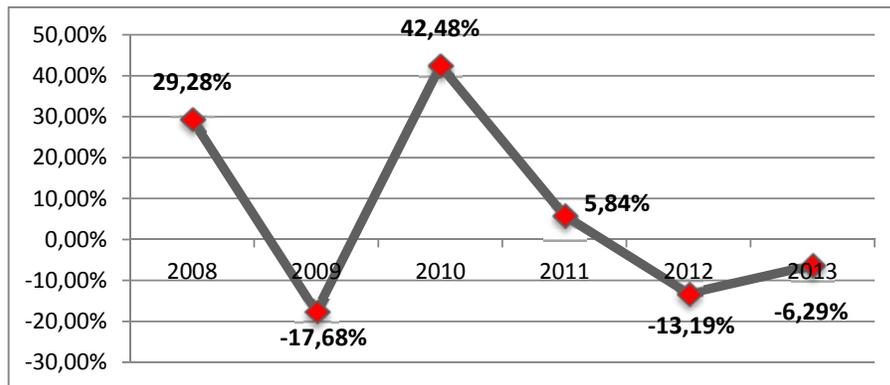
El mercado de ventas de vehículos en el Ecuador, ha sufrido una serie de medidas restrictivas que fueron detalladas anteriormente y cuyo origen básicamente es enfocado en ajustes de balanza de pagos.

Tabla No. 3
Ventas anuales de vehículos
(en unidades)

Año	Unidades	Crecimiento
2008	112,684	29.28%
2009	92,764	-17.68%
2010	132,172	42.48%
2011	139,893	5.84%
2012	121,446	-13.19%
2013	113,812	-6.29%

Anuario de la Asociación de Empresas
Fuente: Automotrices Del Ecuador (AEADE)
Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No. 2
Ventas Anuales de Vehículos
(2008 – 2013)



Fuente: Anuario de la Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador (AEADE)
Elaborado por: Piedad Villacís

Tomando como punto de partida el año 2008, se evidencia un crecimiento del 29,28% en 2008. Por la crisis financiera mundial se realizan ajustes para equilibrar la balanza de pagos ocasionando un decrecimiento en unidades vendidas del 17,68% para el 2009.

Para el año 2010, tras la recuperación de la crisis bancaria mundial se observa un crecimiento del 42,48%, para el año 2011 sigue creciendo en un 5,84% y nuevamente para el año 2012 decrece en 13,19% debido a la restricción cuantitativa anual de importación de vehículos expedida en junio de 2012 que tiene duración hasta diciembre de 2014.

Como consecuencia de estas restricciones el año 2013 también decrece en 6,29%, ubicándose en los mismos niveles de ventas del año 2012.

4.1.2. Producción anual de vehículos

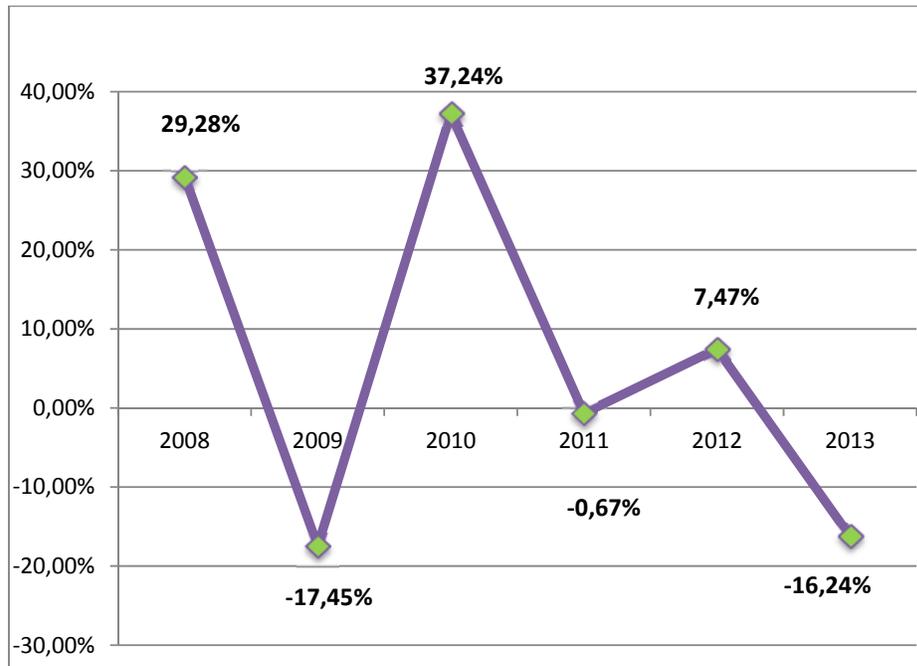
Los vehículos ensamblados en el Ecuador representan en promedio el 58% del total de vehículos vendidos. Las variaciones porcentuales de crecimiento son similares a las de los vehículos vendidos que se analizaron en el punto anterior.

Tabla No. 4
Producción anual de vehículos
(en unidades)

Año	Unidades	Crecimiento
2008	67,306	29.28%
2009	55,561	-17.45%
2010	76,252	37.24%
2011	75,743	-0.67%
2012	81,398	7.47%
2013	68,182	-16.24%

Anuario de la Asociación de Empresas
Fuente: Automotrices Del Ecuador (AEADE)
Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No. 3
Producción Anual de Vehículos
(2008 – 2013)



Fuente: Anuario de la Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador (AEADE)
Elaborado por: Piedad Villacís

Se han resaltado los años 2008 en el que se evidencia un crecimiento considerable ya que es el año de auge del sector, en el año 2010 también se evidencia un gran crecimiento, producto de la bonanza económica luego de la crisis de 2009, así como el año 2013 que presenta un decrecimiento mayor en el número de unidades producidas comparadas con el decrecimiento de las unidades vendidas. A continuación se analizan la variación positiva de los años 2009 a 2010 y negativa de los años 2012 a 2013.

TABLA No.5
Variaciones significativas de producción de vehículos por
segmento
(en unidades)

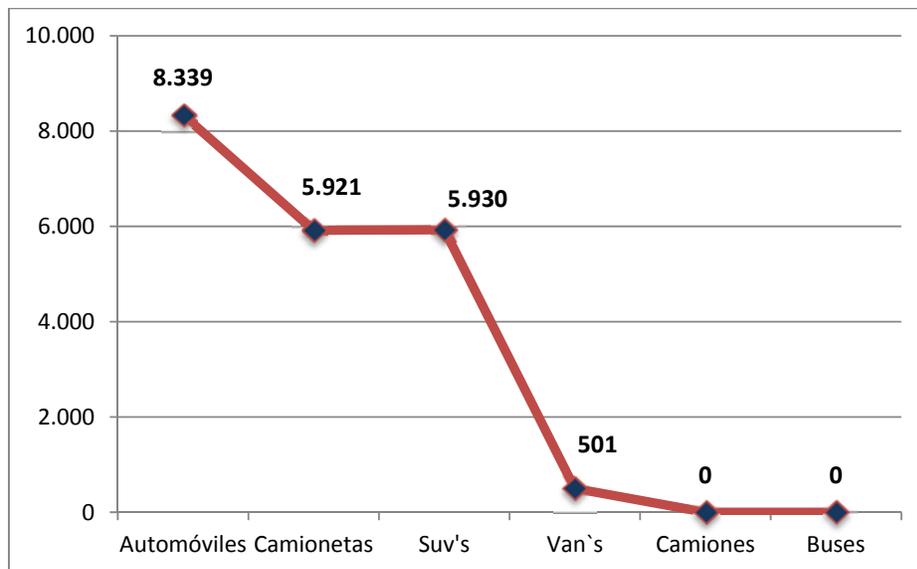
Año	Variación			Variación		
	2009	2010	2009-2010	2012	2013	2012-2013
Automóviles	18.225	26.564	8.339	34.544	45.194	10.650
Camionetas	17.378	23.299	5.921	24.893	18.069	-6.824
Suv's	18.668	24.598	5.930	17.970	2.220	-15.750
Van`s	1.290	1.791	501	2.209	1.361	-848
Camiones	0	0	0	1.782	1.338	-444
Buses	0	0	0	0	0	0
Total	55.561	76.252	20.691	81.398	68.182	-13.216

Anuario de la Asociación de Empresas Automotrices Del

Fuente: Ecuador (AEADE)

Elaborado por: Piedad Villacís

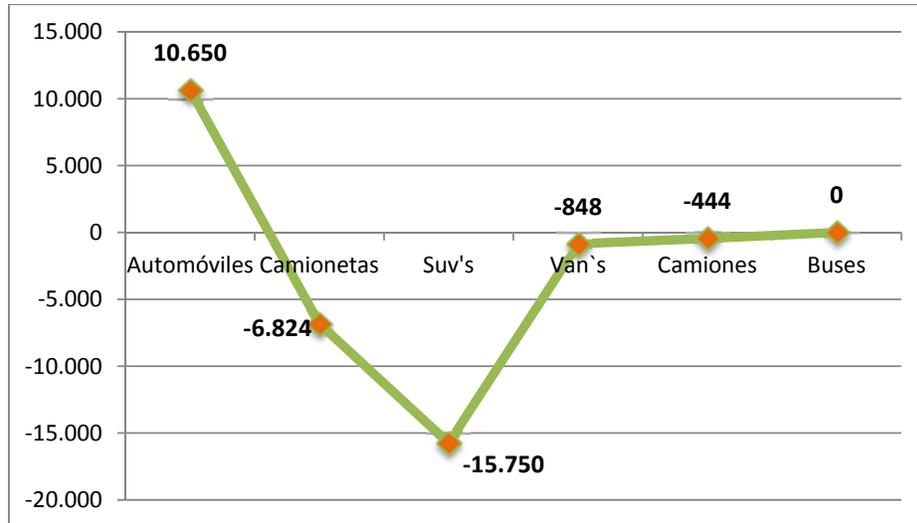
Gráfico No. 4
Variación de producción de Vehículos
(Período 2009 – 2010)



Fuente: Anuario de la Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador (AEADE)

Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No. 5
Variación de producción de Vehículos
(Período 2012 – 2013)



Fuente: Anuario de la Asociación de Empresas Automotrices Del Ecuador (AEADE)
 Elaborado por: Piedad Villacís

La variación de 20.691 unidades más producidas en el año 2010 con relación al año 2009 se concentra en Automóviles, camionetas y Suv's. Cabe indicar que uno de los vehículos con mayor contenido local es la camioneta por lo que la producción de la misma es muy importante para el grupo de empresas autopartistas.

Lo contrario ocurre en los años 2012-2013 en el que se da un decrecimiento de 13.216 unidades concentradas en camionetas y SUV's lo que complicó a las empresas autopartistas quienes obtuvieron resultados poco alentadores en ese año. Otra variable que afectó a la disminución de camionetas fue el cambio de modelo de la camioneta chévrolet D`max a la nueva chévrolet D`max que es producida por Omnibus BB y que tuvo un retraso en el ingreso de la misma al mercado.

4.2. ANTES DEL ISD - ANÁLISIS COMPARATIVO AÑOS 2006 Y 2007

Es pertinente realizar un análisis comparativo de los años 2006 y 2007 antes de la implementación del Impuesto a la salida de divisas a efectos de poder tener una visión completa de las afectaciones ocasionadas por este impuesto.

4.2.1. Antes del ISD - Análisis de liquidez, capital de trabajo y apalancamiento financiero

El activo corriente de la compañía en los años 2006 y 2007 antes de la implementación del impuesto a la salida de divisas representaba el 68% y 73% respectivamente respecto al total de activos de la compañía. El índice de liquidez para estos dos años fue de 1,02 y 1,03 que indica que por cada dólar de deuda de corto plazo, la compañía dispone de 1,02 y 1,03 dólares para cubrirlas con sus activos corrientes. Si se revisa la prueba ácida de liquidez en la que se excluyen los inventarios el ratio es de 0,42 y 0,48 respectivamente.

El capital de trabajo de la compañía en los años 2006 y 2007 antes de la implementación del impuesto a la salida de divisas se ubica en US\$72.144 y US\$142.874 respectivamente, valores que indican los valores que dispone la compañía para cubrir sus necesidades de flujo de caja.

El apalancamiento financiero de la compañía en los años 2006 y 2007 antes de la implementación del impuesto a la salida de divisas se ubica en 0,81 y 0,80 respectivamente, esto indica que del total de activos, el 80% en el 2006 y 81% en el 2007 se encuentra financiado

por deuda. Los valores establecidos como adecuados para el nivel de endeudamiento son del 70%.

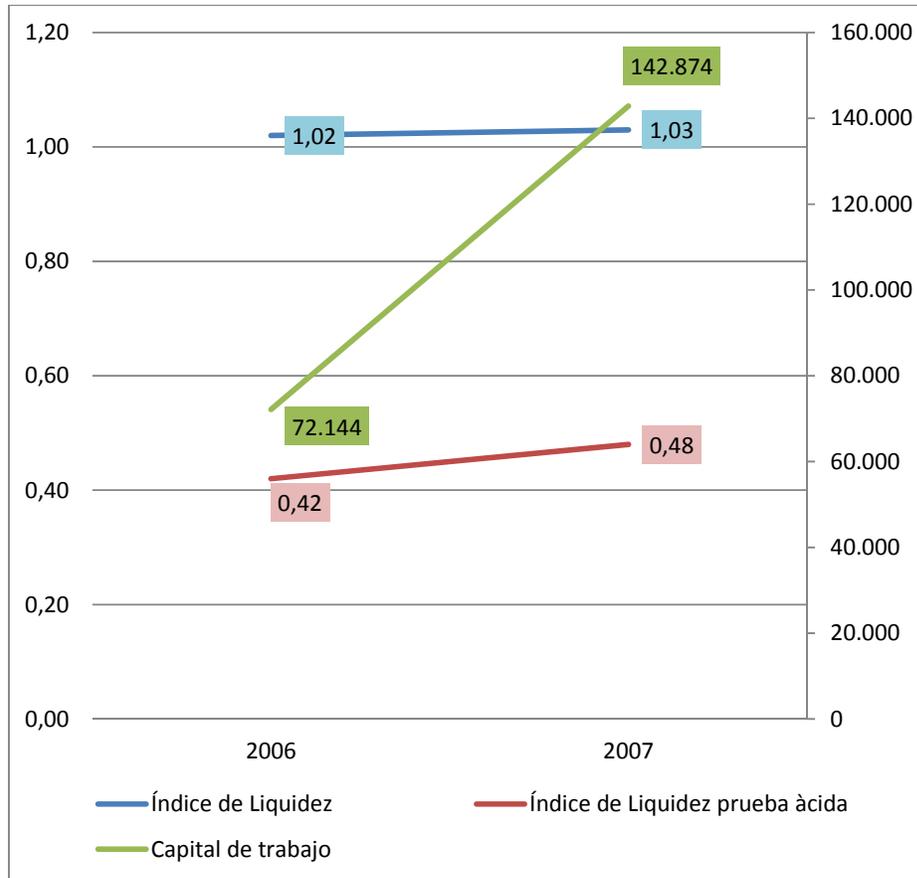
TABLA No. 6
ANTES DEL ISD
ANALISIS LIQUIDEZ, LIQUIDEZ PRUEBA ÁCIDA, CAPITAL DE TRABAJO Y
APALANCAMIENTO FINANCIERO
AÑOS 2006 y 2007
(En dólares)

	2006		2007	
	Valor	Partic.	Valor	Var.
Activo corriente	3,368,778	68%	4,246,956	73%
Activo fijo	1,572,426	32%	1,305,520	22%
Otros activos	11,258	0%	283,446	5%
Total activos	4,952,462	100%	5,835,922	100%
Pasivo Corriente	3,296,634	67%	4,104,082	70%
Pasivo de largo plazo	710,264	14%	549,511	9%
Total pasivos	4,006,898	81%	4,653,593	80%
Patrimonio	945,564	19%	1,182,329	20%
Total Pasivo y Patrimonio	4,952,462	100%	5,835,922	100%

LIQUIDEZ: ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	1.02	1.03
INVENTARIOS	1,988,408	2,262,022
LIQUIDEZ PRUEBA ÁCIDA: (ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS)/PASIVO CORRIENTE	0.42	0.48
CAPITAL DE TRABAJO: ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	72,144	142,874
APALANCAMIENTO FINANCIERO: PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL	0.81	0.80

Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No. 6
Antes del ISD – Liquidez, liquidez prueba ácida y capital de trabajo
Años 2006 y 2007



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

4.2.2. Antes del ISD - Análisis de rentabilidad y costo de ventas

La rentabilidad sobre ventas de la compañía en los años 2006 y 2007 se ubicó en 2,94% y 4,21% respectivamente. Como se indicó anteriormente, el sector autopartista se caracteriza por tener bajos rendimientos.

El costo de ventas de la compañía analizada en el año 2006 es de 89% y en el año 2007 es de 85%. Al costo de ventas se suman

los gastos de operación que en los años analizados representaron 6% y 8% respectivamente, más la participación trabajadores 1% en los dos años e impuesto a la renta 1% en 2006 y 1.4% en 2007. De esta forma se llega a la rentabilidad de la compañía que fue del 2.94% y 4.21% para los años 2006 y 2007.

TABLA No. 7
ANTES DEL ISD
ANÁLISIS DE RENTABILIDAD (BENEFICIO NETO SOBRE VENTAS) Y COSTO DE VENTAS
AÑOS 2006 y 2007
(En dólares)

	2006		2007	
	Valor	Partic.	Valor	Partic.
Ventas	10,403,604	100%	12,176,794	100%
Costo Ventas	9,291,531	89%	10,390,097	85%
Utilidad Bruta	1,112,073	11%	1,786,697	15%
Gastos de Operación	632,291	6%	983,496	8%
Utilidad antes de P.Trabaj. e impuestos	479,782	5%	803,200	7%
15% Trabajadores	71,967	1%	120,480	1%
Impuesto a la Renta	101,954	1%	170,680	1%
Rentabilidad: Beneficio después de impuestos	305,861	2.94%	512,040	4.21%

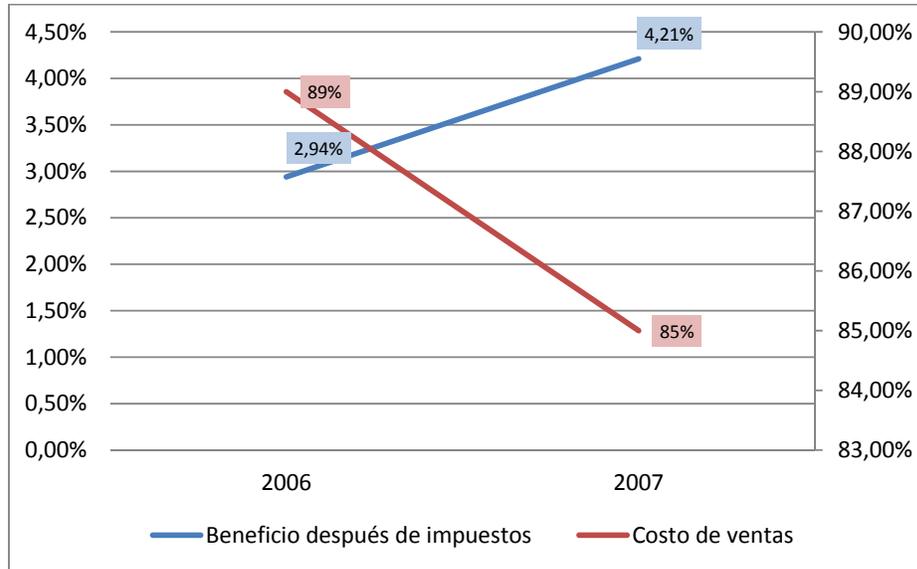
Fuente:

Balances de la compañía

Elaborado por:

Piedad Villacís

Gráfico No. 7
Antes del ISD – Análisis de rentabilidad (Beneficio neto sobre ventas) y
costos de ventas
Años 2006 y 2007



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

4.3. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ, CAPITAL DE TRABAJO Y APALANCAMIENTO FINANCIERO

El estudio consiste en tomar información general del grupo de empresas que conforman el sector autopartista. Específicamente se analiza en una de las empresas de autopartes, en el período 2008 - 2013 sus indicadores de liquidez, capital de trabajo, endeudamiento, rentabilidad y competitividad. Cómo han evolucionado éstos desde la creación del impuesto, durante el tiempo con los cambios de tarifas que han experimentado y cuales han sido las afectaciones que le ha ocasionado el Impuesto a la Salida de Divisas.

Para el análisis de liquidez y capital de trabajo (flujo de caja) se tomó los balances de situación de la compañía autopartista de los

años 2008 a 2013, para contar con información antes de la creación del impuesto a la salida de divisas y después de la creación del mismo.

4.3.1. Ratio de Liquidez

Para este ratio se debe contar con los valores correspondientes a activo corriente y pasivo corriente de la compañía autopartista en los años analizados, así como los valores que por crédito tributario de impuesto a la salida de divisas se encuentran registrados como anticipo de impuestos en el activo corriente.

Este ratio determina el valor del que dispone la compañía para cubrir sus deudas de corto plazo con sus activos de corto plazo, para ejemplificar por cada dólar de deuda de corto plazo de que valor dispone para cubrir la misma.

Dentro de la liquidez también se establece una prueba ácida en la que se excluye el valor de inventarios ya que éstos no se vuelven líquidos con la velocidad que se requeriría en un momento determinado.

TABLA No. 8													
EMPRESA AUTOPARTISTA													
ANÁLISIS LIQUIDEZ Y LIQUIDEZ PRUEBA ÁCIDA													
(En dólares)													
	2008		2009		2010		2011		2012		2013		
	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	
Activo corriente	5,824,723	77%	4,024,469	68%	6,599,045	73%	9,552,656	77%	8,116,647	63%	7,631,653	63%	
Activo fijo	1,486,391	20%	1,766,175	30%	2,410,066	27%	2,410,353	19%	4,335,271	33%	4,072,882	33%	
Otros activos	227,211	3%	157,848	3%	38,193	0%	494,220	4%	494,220	4%	504,872	4%	
Total activos	7,538,325	100%	5,948,492	100%	9,047,304	100%	12,457,229	100%	12,946,138	100%	12,209,407	100%	
Pasivo Corriente	5,790,093	77%	4,375,484	74%	5,686,147	63%	8,683,688	70%	9,186,236	71%	7,115,367	58%	
Pasivo de largo plazo	457,742	6%	457,264	8%	570,317	6%	1,020,183	8%	756,254	6%	2,944,835	24%	
Total pasivos	6,247,835	83%	4,832,748	81%	6,256,464	69%	9,703,871	78%	9,942,490	77%	10,060,203	82%	
Patrimonio	1,290,490	17%	1,115,744	19%	2,790,840	31%	2,753,357	22%	3,003,648	23%	2,149,204	18%	
Total Pasivo y Patrimonio	7,538,325	100%	5,948,492	100%	9,047,304	100%	12,457,229	100%	12,946,138	100%	12,209,407	100%	
LIQUIDEZ: ACTIVO	1.01		0.92		1.16		1.10		0.88		1.07		
CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE	3,347,997		2,303,607		2,237,357		3,073,523		2,775,322		4,308,713		
INVENTARIOS													
LIQUIDEZ PRUEBA ÁCIDA: (ACTIVO													
CORRIENTE - INVENTARIOS)/PASIVO	0.43		0.39		0.77		0.75		0.58		0.47		
ISD COSTO Y GASTO	1,621		47,412		35,935		32,447		206,144		175,437		
ISD CREDITO TRIBUTARIO	-		-		35,882		64,619		200,554		210,874		
TOTAL DESEMBOLOS POR ISD	1,621		47,412		71,817		97,066		406,698		386,312		
% TOTAL ISD AL ACTIVO	0.03%		1.18%		1.09%		1.02%		5.01%		5.06%		
TARIFA ISD	0.50%		1%		2%		ENE-NOV 2%		5%		5%		
Fuente:	Balances de la compañía												
Elaborado:	Piedad Villacís												

En el año 2008, primer año de implementación del Impuesto a la salida de divisas, se producen afectaciones no significativas al nivel de liquidez de la compañía, el activo corriente pasa a representar el 77% de los activos totales de la compañía. La tarifa vigente del impuesto era el 0,5%. Si bien los valores cancelados por Impuesto a la salida de divisas constituyen costos y gastos de la compañía, afectan a la liquidez y flujo de caja de la compañía porque son valores que debieron destinarse a cubrir el impuesto. El ISD representa el 0,03% respecto al activo corriente. El índice de liquidez para este año es de 1,01 y la prueba ácida de liquidez se ubica en 0,43.

En el año 2009, la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 1%, y al igual que en el año 2008 no se evidencian afectaciones significativas al nivel de liquidez por causa del impuesto. El activo corriente representa el 68% del activo total. El ISD representa el 1,18% respecto al activo corriente. El índice de liquidez para este año es de 0,92 y la prueba ácida de liquidez se ubica en 0,39.

El año 2010, la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 2%, se permite la utilización del ISD pagado en la importación de materias primas como crédito tributario para el pago de impuesto a la renta y esto si afecta directamente a los ratios de liquidez. Se genera crédito tributario por ISD por US\$35.882 e ISD que va al costo y gasto por US\$35.935, totalizan US\$71.817 que representan el 1,09% con relación al activo corriente. El efecto aún es manejable a nivel de balances y ratios de liquidez. El índice de liquidez para este año es de 1,16 y la prueba ácida de liquidez se ubica en 0,77. Cabe indicar que el año 2010 fue un año de recuperación después de la crisis financiera mundial de los años 2008 y 2009.

El año 2011, la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 2% entre enero y noviembre y sube al 5% desde el mes de diciembre. Se genera crédito tributario por ISD por US\$64.619 e ISD que va al costo y gasto por US\$32.447, totalizan US\$97.066 que representan el 1,02% con relación al activo corriente. El efecto no es material a nivel de balances y ratios de liquidez, ya que el porcentaje de ISD del 5% solo rige por un mes. El índice de liquidez para este año es de 1,10 y la prueba ácida de liquidez se ubica en 0,75.

En el año 2012 la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 5%. Se genera crédito tributario por ISD por US\$200.554 e ISD que va al costo y gasto por US\$206.144, totalizan US\$406.698 que representan el 5,01% con relación al activo corriente. El efecto ya es material a nivel de balances y ratios de liquidez. El índice de liquidez para este año baja a 0,88 y la prueba ácida de liquidez se ubica en 0,58. El porcentaje del 5% y que representan los US\$406.698 se convierten en una liquidez perdida que afecta tanto a la liquidez como al capital de trabajo de la compañía.

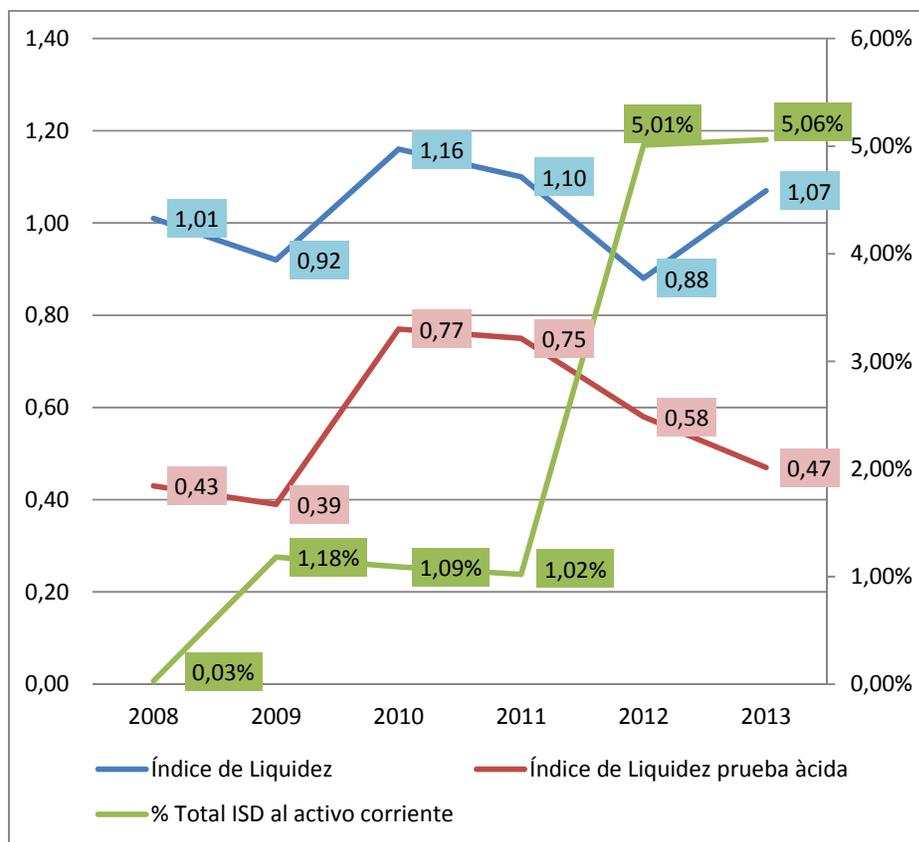
En el año 2013 la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 5%. Se genera crédito tributario por ISD por US\$210.874 e ISD que va al costo y gasto por US\$175.437, totalizan US\$386.312 que representan el 5,01% con relación al activo corriente. El efecto sigue siendo material a nivel de balances y ratios de liquidez.

El índice de liquidez para este año sube a 1,07 por un mayor nivel de inventarios adquiridos por la expectativa de mejores volúmenes de producción y que no llegó a darse como se refleja en la caída de ventas del año 2013 con relación al año 2012 de 7 millones de dólares que porcentualmente representa el 31% de

reducción. Como consecuencia la prueba ácida de liquidez baja a 0,47.

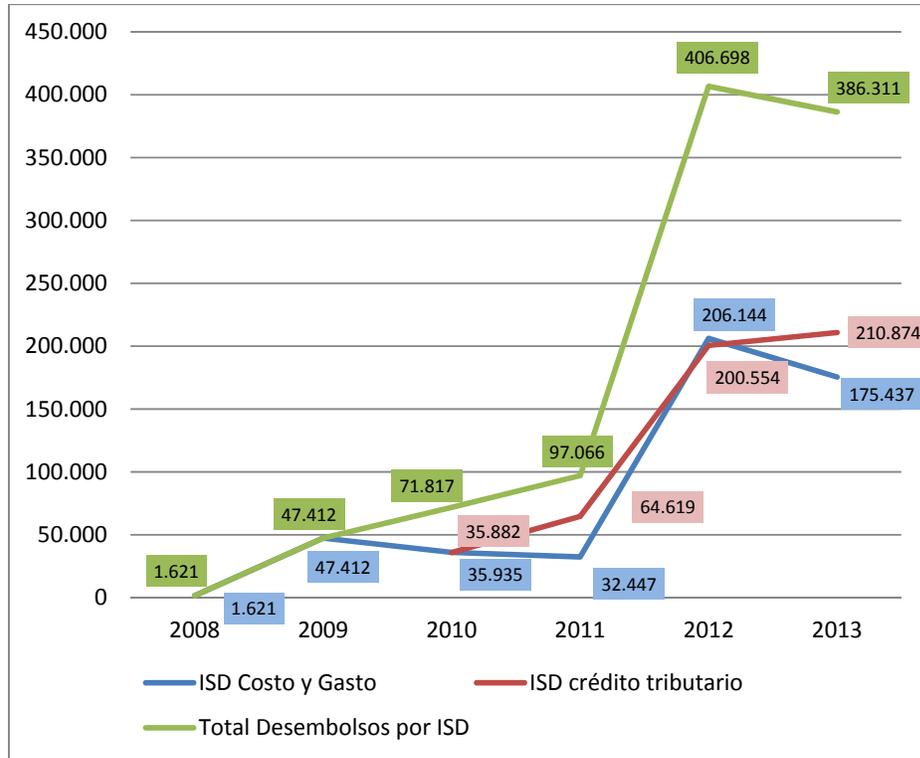
Lo indicado anteriormente se evidencia de mejor forma en los gráficos que van a continuación:

Gráfico No. 8
Liquidez y liquidez prueba ácida Vs ISD
Años 2008 a 2013



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

Gráfico No. 9
Desembolsos por impuesto a la salida de divisas
Años 2008 a 2013



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

Cabe indicar que otros impuestos que no son objeto de este estudio, también afectan a la liquidez de la compañía, entre ellos el anticipo de Impuesto a la renta que a pesar de tener pérdida deben ser cubiertos, ahondando más el tema de la liquidez perdida que se evidenció líneas atrás.

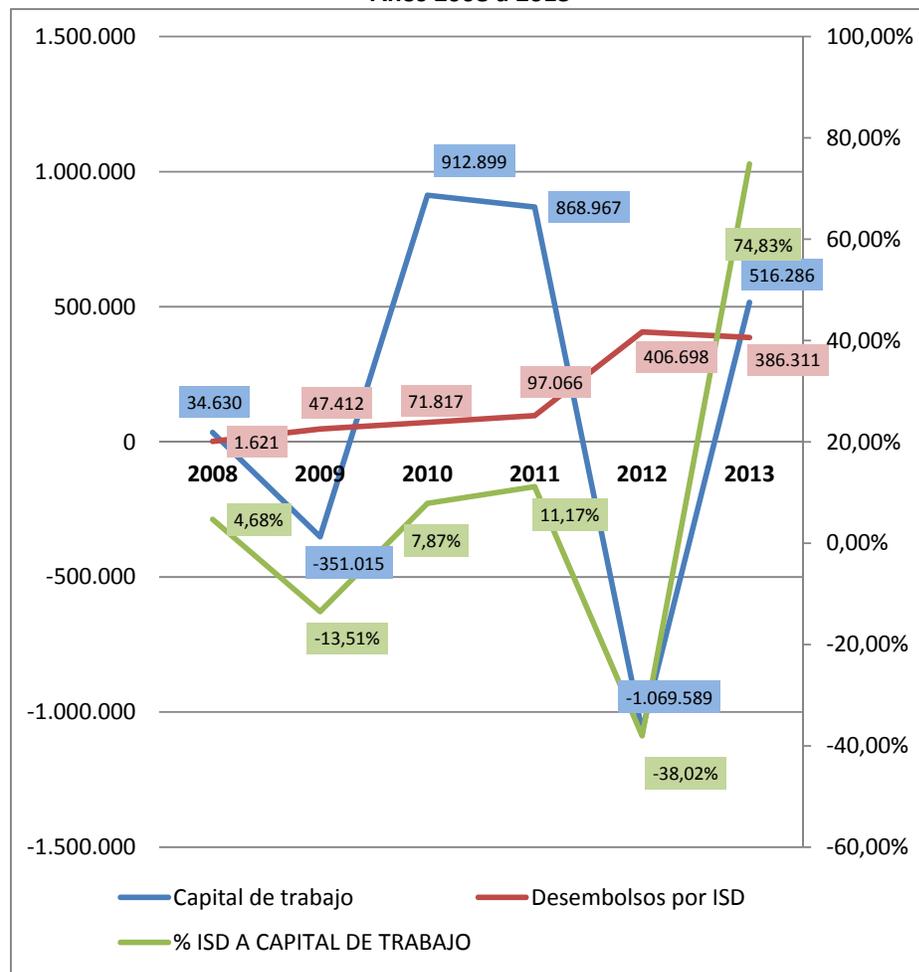
4.3.2. Ratio de Capital de Trabajo

Para este ratio se analizan los valores correspondientes a activo corriente y pasivo corriente de la compañía autopartista, así como los valores que por costos y gastos se encuentran registrados en el estado de resultados, así como el crédito tributario de impuesto a la

salida de divisas que se encuentra registrado como anticipo de impuestos en el activo corriente.

Este ratio determina el valor del que dispone la compañía para cubrir la operación normal de su negocio, es decir el flujo de caja disponible.

Gráfico No. 10
Desembolsos por ISD Vs Capital de trabajo
Años 2008 a 2013



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

TABLA No. 9													
EMPRESA AUTOPARTISTA													
ANALISIS CAPITAL DE TRABAJO (FLUJO DE CAJA)													
(En dólares)													
	2008		2009		2010		2011		2012		2013		
	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	
Activo corriente	5,824,723	77%	4,024,469	68%	6,599,045	73%	9,562,656	77%	8,116,647	63%	7,631,653	63%	
Activo fijo	1,486,391	20%	1,766,175	30%	2,410,066	27%	2,410,353	19%	4,335,271	33%	4,072,882	33%	
Otros activos	227,211	3%	157,848	3%	38,193	0%	494,220	4%	494,220	4%	504,872	4%	
Total activos	7,538,325	100%	5,948,492	100%	9,047,304	100%	12,457,229	100%	12,946,138	100%	12,209,407	100%	
Pasivo Corriente	5,790,093	77%	4,375,484	74%	5,686,147	63%	8,683,688	70%	9,186,236	71%	7,115,367	58%	
Pasivo de largo plazo	457,742	6%	457,264	8%	570,317	6%	1,020,183	8%	756,254	6%	2,944,835	24%	
Total pasivos	6,247,835	83%	4,832,748	81%	6,256,464	69%	9,703,871	78%	9,942,490	77%	10,060,203	82%	
Patrimonio	1,290,490	17%	1,115,744	19%	2,790,840	31%	2,753,357	22%	3,003,648	23%	2,149,204	18%	
Total Pasivo y Patrimonio	7,538,325	100%	5,948,492	100%	9,047,304	100%	12,457,229	100%	12,946,138	100%	12,209,407	100%	
CAPITAL DE TRABAJO: ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	34,630		-351,015		912,899		868,967		-1,069,589		516,286		
APALANCAMIENTO FINANCIERO: PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL	0.83		0.81		0.69		0.78		0.77		0.82		
ISD COSTO Y GASTO	1,621		47,412		35,935		32,447		206,144		175,437		
ISD CREDITO TRIBUTARIO	-		-		35,882		64,619		200,554		210,874		
TOTAL DESEMBOLSOS POR ISD	1,621		47,412		71,817		97,066		406,698		386,312		
% TOTAL ISDA CAPITAL DEL TRABAJO	4.68%		-13.51%		7.87%		11.17%		-38.02%		74.83%		
TARIFA ISD	0.50%		1%		2%		ENE-NOV 2% DIC 5%		5%		5%		
Fuente:	Balances de la compañía												
Elaborado por:	Piedad Villaciés												

En el año 2008, primer año de implementación del Impuesto a la salida de divisas, se realizan desembolsos por este impuesto por US\$ 1.621 que representa apenas el 4,68% del capital de trabajo de la compañía en ese año y se considera que no le afecta al giro normal del negocio.

En el año 2009, la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 1%. En este año existe la particularidad que la compañía presenta un capital de trabajo negativo producto de las medidas de restricción emitidas por el gobierno para afrontar la crisis financiera mundial de los años 2008 y 2009. En este año se realizan desembolsos por este impuesto por US\$ 47.412 (13% del capital de trabajo) que hubieran podido ayudar a hacer menos negativo el capital de trabajo de -351.015 que la compañía obtuvo en este año.

El año 2010, que es un año de recuperación, la compañía vuelve a tener un capital de trabajo positivo de US\$ 912.899, se realizan desembolsos por ISD por US\$ 71.817 que representa el 7,87% del mismo.

El año 2011, la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 2% entre enero y noviembre y sube al 5% desde el mes de diciembre. La compañía tiene un capital de trabajo de US\$868.967 y se realizan desembolsos por ISD por US\$ 97.066 que representa el 11,17% del flujo de caja disponible. Con este porcentaje ya empieza a complicarle el flujo de caja a la compañía.

En el año 2012 la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 5%. La compañía vuelve a tener un capital de trabajo negativo producto de inversiones realizadas para adecuar la planta al nuevo modelo de camioneta y que no pudieron ser financiadas a largo

plazo por políticas bancarias de no conceder préstamos a más de 180 días. La compañía tiene un capital de trabajo de - US\$1'069.589 y se realizan desembolsos por ISD por US\$ 406.698 que representa el 38,02% de este desfase. Este valor se convierte en un flujo perdido que afectó más al capital de trabajo que ya era negativo por las razones explicadas anteriormente.

En el año 2013 la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 5%. La compañía recupera su capital de trabajo producto de la negociación con bancos para pasar los créditos de corto plazo a largo plazo. La compañía tiene un capital de trabajo de US\$516.286 y se realizan desembolsos por ISD por US\$ 386.312 que representa el 74,83% del capital de trabajo lo que le causa problemas de disponibilidad de recursos para afrontar la operación del negocio.

En los años 2009 y 2011 la compañía tuvo capital de trabajo negativo, en los que tuvo que recurrir insistentemente a deuda. El Impuesto a la salida de divisas participó en la utilización de estos recursos escasos de capital de trabajo, considerando que en el año 2009 representó el 13%, en el 2011 representó el 38,02% y en el 2013 representa el 74,83% del indicador analizado.

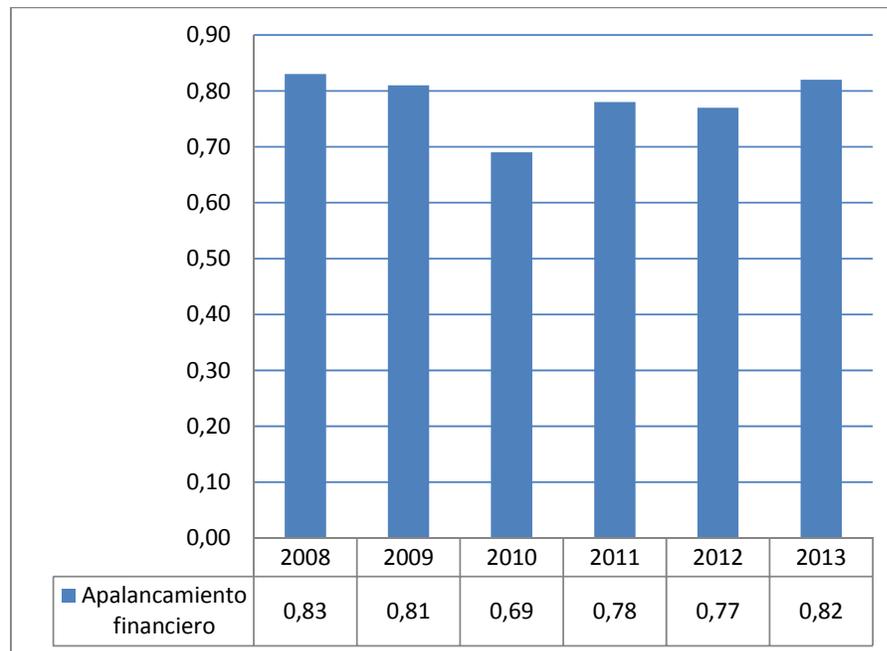
4.3.3. Ratio de Apalancamiento Financiero

Es importante revisar también el indicador de apalancamiento financiero en el que se compara el activo total contra el pasivo total de la compañía y permite evaluar que tan endeudada se encuentra la misma. Al leer el indicador nos indica que por cada dólar de deuda cuanto tiene para cubrirla con sus activos totales.

Este indicador excepto por el año 2010 ha estado en niveles fuera de los rangos aceptados por la práctica financiera que indican debe ser 0,70 ó 70% que equivale a decir que el 70% de los activos están financiados por deuda con terceros.

Justamente los problemas de liquidez y capital de trabajo han ocasionado que la compañía no pueda llegar al indicador adecuado de endeudamiento o apalancamiento financiero. El promedio que se observa en la serie de 2008 a 2013 es de 78% lo que evidencia un sobre-endeudamiento constante de la compañía, debido a los bajos márgenes de rentabilidad que maneja el sector. No se evidencia que el Impuesto a la salida de divisas tenga incidencia significativa en este indicador.

Gráfico No. 11
Apalancamiento financiero
Años 2008 a 2013



Fuente: Balances de la compañía
Elaborado por: Piedad Villacís

4.4. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Para el análisis de rentabilidad se tomarán los estados financieros de la compañía autopartista de los años 2008 a 2013 que permitan analizar y determinar el porcentaje que sería manejable o que permitiría soportar en el resultado del ejercicio, el impuesto analizado.

4.4.1. Ratio de Beneficio Neto sobre Ventas

Para este ratio es indispensable contar con los resultados o beneficios después de impuestos de la compañía autopartista en los años analizados, así como los valores que por costo y gasto ha debido desembolsar por concepto de impuesto a la salida de divisas.

TABLA No. 10												
EMPRESA AUTOPARTISTA												
ESTADO DE RESULTADOS												
ANÁLISIS DE RENTABILIDAD (BENEFICIO NETO SOBRE VENTAS)												
	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.
Ventas	15,344,405	100%	9,954,849	100%	16,694,715	100%	20,661,163	100%	23,354,694	100%	16,065,711	100%
Costo Ventas	13,544,108	88%	9,055,266	91%	14,444,603	87%	18,713,292	91%	20,751,503	89%	15,014,692	93%
Utilidad Bruta	1,800,297	12%	899,583	9%	2,250,112	13%	1,947,871	9%	2,603,191	11%	1,051,019	7%
Gastos de Operación	989,536	6%	1,074,330	11%	1,222,071	7%	1,746,342	8%	2,175,227	9%	1,916,493	12%
Utilidad antes de P. Trabaj. e impuestos	810,761	5%	-174,747	-2%	1,028,041	6%	201,529	1%	427,964	2%	-865,474	-5%
15% Trabajadores	121,614	1%	0	0%	154,206	1%	30,229	0%	64,195	0%	0	0%
Impuesto a la Renta	120,149	1%	0	0%	124,772	1%	42,702	0%	113,479	0%	0	0%
Beneficio después de impuestos	568,998	3.71%	-174,747	-1.76%	749,063	4.49%	128,598	0.62%	250,291	1.07%	-865,474	-5.39%
ISD GASTO	1,620.79		44,676.25		1,993.33		196.40		137.22		-	
ISD COSTO	-		2,735.47		33,941.28		32,250.91		206,006.91		175,437.41	
TOTAL ISD COSTO Y GASTO	1,620.79		47,411.72		35,934.61		32,447.31		206,144.13		175,437.41	
% TOTAL ISD A VENTAS	0.01%		0.48%		0.22%		0.16%		0.88%		1.09%	
% TOTAL ISD AL BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS	0.28%		-27.13%		4.80%		25.23%		82.36%		-20.27%	
TARIFA ISD	0.50%		1%		2%		ENE-NOV 2%		5%		5%	
Fuente:	Balances de la compañía											
Elaborado por:	Piedad Villacís											

En el año 2008, primer año de implementación del Impuesto a la salida de divisas, la tarifa vigente de impuesto es el 0,5% e incluía exenciones a pagos realizados por importaciones de materia prima, en este año el efecto monetario no es significativo con apenas US\$1.620,79 que representan el 0,01% con relación a ventas y el 0,28% con relación al beneficio neto después de impuestos.

En el año 2009, la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 1%, se eliminan las exenciones por importaciones de materia prima, lo que ocasiona que se generen costos y gastos en el estado de resultados de la compañía por US\$47.411,72 que representan el 0,48% con relación a ventas y como en este año hubo pérdida por la serie de medidas de restricción al sector por la crisis mundial y ajustes de la balanza de pagos, representa un 27% de la pérdida del ejercicio fiscal de ese año.

El año 2010, es un año de muy buenas ventas y recuperación, la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 2%, se permite la utilización del ISD pagado en la importación de materias primas como crédito tributario para el pago de impuesto a la renta (este efecto se analizará en el balance de situación y los ratios de liquidez). Se generan costos y gastos en el estado de resultados de la compañía por US\$35.934,61 que representan el 0,43% con relación a ventas y el 0,22% con relación al beneficio neto después de impuestos.

El año 2011, la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 2% entre enero y noviembre y sube al 5% desde el mes de diciembre. Se generan costos y gastos en el estado de resultados de la compañía por US\$32.447,31 que representan el 0,16% con relación a ventas y el 25,23% con relación al beneficio neto después de impuestos. Cabe indicar que este año el beneficio

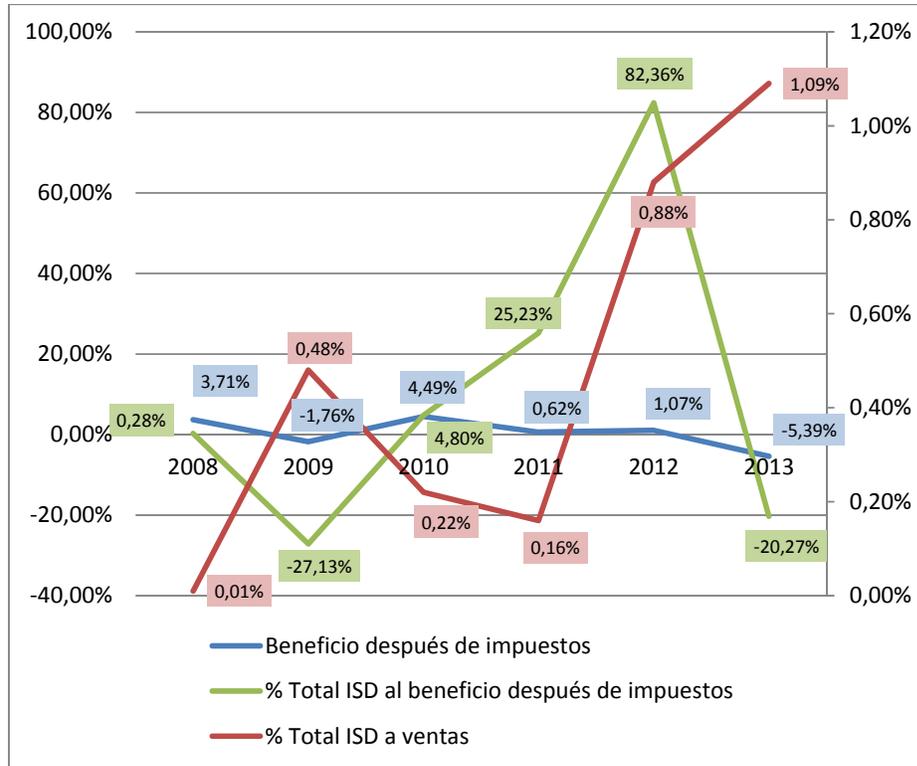
después de impuestos de la compañía cae al 1% de las ventas totales razón por la que el valor de ISD tiene una participación tan alta como porcentaje.

En el año 2012 la tarifa del impuesto a la salida de divisas sube al 5%. Se generan costos y gastos en el estado de resultados de la compañía por US\$206.144,13 que representan el 0,88% con relación a ventas y el 82,36% con relación al beneficio neto después de impuestos. En un sector de márgenes tan bajos de rentabilidad un impuesto del 5% afecta significativamente al resultado del ejercicio.

En el año 2013 la tarifa del impuesto a la salida de divisas se mantiene en el 5%. Se generan costos y gastos en el estado de resultados de la compañía por US\$175.437,41 que representan el 1,09% con relación a ventas y como en este año hubo pérdida por la baja de producción de camionetas por cambio de modelo, representa un 20,27% de la pérdida del ejercicio fiscal de ese año.

Lo indicado anteriormente se evidencia de mejor forma en el gráfico que va a continuación:

Gráfico No. 12
Beneficio después de impuestos Vs ISD
Años 2008 a 2013



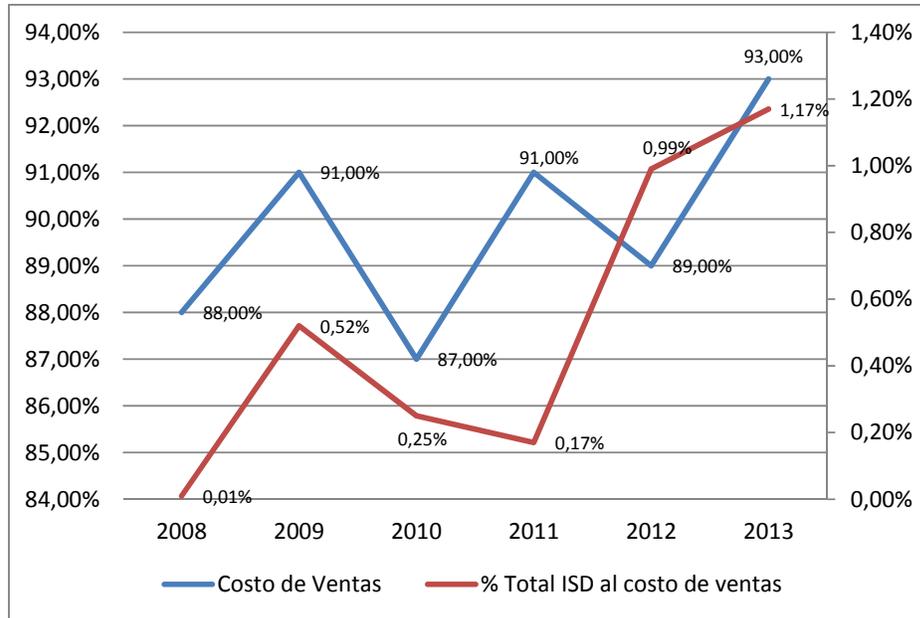
Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado: Piedad Villacís

4.4.2. Ratio Costo de Ventas sobre Ventas

Del análisis que se realiza en la tabla Nro. 9 así como en el gráfico se desprende que el promedio de costo de ventas de la serie de los años 2008 hasta 2011 es del 89,25%, sin embargo en los años 2012 y 2013 que el ISD sube al 5% el costo de ventas se sitúa en 89% y 93% lo que evidencia una subida de 3,75 puntos en el costo de ventas del año 2013 por el mayor valor pagado por insumos y materia prima tanto por aumento de precios como por el impuesto a la salida de divisas. El ISD contribuye en estos años con el 0,99% en 2012 y 1,11% en 2013.

TABLA No. 11													
EMPRESA AUTOPARTISTA													
ESTADO DE RESULTADOS													
COSTO DE VENTAS SOBRE VENTAS													
	2008		2009		2010		2011		2012		2013		
	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	Valor	Partic.	
Ventas	15,344,405	100%	9,954,849	100%	16,694,715	100%	20,661,163	100%	23,354,694	100%	16,065,711	100%	
Costo Ventas	13,544,108	88%	9,055,266	91%	14,444,603	87%	18,713,292	91%	20,751,503	89%	15,014,692	93%	
Utilidad Bruta	1,800,297	12%	899,583	9%	2,250,112	13%	1,947,871	9%	2,603,191	11%	1,051,019	7%	
Gastos de Operación	989,536	6%	1,074,330	11%	1,222,071	7%	1,746,342	8%	2,175,227	9%	1,916,493	12%	
Utilidad antes de P.Trabaj. e impuestos	810,761	5%	-174,747	-2%	1,028,041	6%	201,529	1%	427,964	2%	-865,474	-5%	
15% Trabajadores	121,614	1%	0	0%	154,206	1%	30,229	0%	64,195	0%	0	0%	
Impuesto a la Renta	120,149	1%	0	0%	124,772	1%	42,702	0%	113,479	0%	0	0%	
Beneficio después de impuestos	568,998	3.71%	-174,747	-1.76%	749,063	4.49%	128,598	0.62%	250,291	1.07%	-865,474	-5.39%	
ISD GASTO	1,620.79		44,676.25		1,993.33		196.40		137.22		-		
ISD COSTO	-		2,735.47		33,941.28		32,250.91		206,006.91		175,437.41		
TOTAL ISD COSTO Y GASTO	1,620.79		47,411.72		35,934.61		32,447.31		206,144.13		175,437.41		
% TOTAL ISD AL COSTO DE VENTAS	0.01%		0.52%		0.25%		0.17%		0.99%		1.17%		
TARIFA ISD	0.50%		1%		2%		ENE-NOV 2%		5%		DIC 5%		
Fuente:	Balances de la compañía												
Elaborado por:	Piedad Villaciés												

Gráfico No. 13
Costo de ventas Vs ISD
Años 2008 a 2013



Fuente: Balances de la compañía
 Elaborado por: Piedad Villacís

4.5. ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

Para el análisis de Competitividad se utilizará la metodología del diamante de competitividad de Michael Porter, el análisis se centrará en 5 variables escogidas y que se detallaron en el capítulo 3 que son:

- 1) Rivalidad de las industrias
- 2) Poder de negociación de proveedores
- 3) Poder de negociación de clientes
- 4) Sustitutos
- 5) Entorno competitivo (políticas de gobierno)

4.5.1. Metodología del Diamante de Porter

El análisis se realiza tomando las 5 variables antes de la implantación del ISD y después del ISD para conocer la afectación a nivel de competitividad.

1) RIVALIDAD DE LAS INDUSTRIAS

Antes del ISD

Entorno consolidado con pocas industrias en el sector debido a barreras de entrada como altas inversiones, economías de escala, diferenciación de productos, seguridad jurídica.

Después del ISD

Si bien existe un entorno consolidado con pocas industrias en el sector, debido a barreras de entrada como altas inversiones, éstas solo pueden hacerlas empresas extranjeras con capitales fuertes. Debido al nuevo modelo de la camioneta Chevrolet Luv D'max, en el año 2013 en el sector se han recibido inversiones de EEUU y Colombia, con la inauguración de dos plantas de producción en Ecuador, una para producir ejes y cardanes con la firma Dana Corporation cuya inversión es de US\$6 millones y creación de 25 puestos de trabajo y la otra planta para fabricar amortiguadores a cargo de la empresa Chaidneme cuya inversión es de US\$3 millones y creación de 30 nuevos puestos de trabajo.

2) PODER DE NEGOCIACION CON PROVEEDORES

Antes del ISD

El poder de negociación con proveedores era medio debido a los volúmenes de consumo. Los principales proveedores eran para materia prima, la misma que era importada desde China o Venezuela, los volúmenes de consumo eran atractivos para Venezuela, pero para China no eran significativos, por lo que el poder de negociación era medio para materia prima.

En lo referente a insumos y materiales normalmente se compraban localmente alrededor de US\$200.000 mensuales, este volumen era significativo para los proveedores locales por lo que se tenía un alto poder de negociación con los proveedores locales.

Después del ISD

Con proveedores extranjeros es baja porque los volúmenes de compra son muy bajos para esos mercados especialmente con China. La empresa adquiere alrededor de US\$450.000 mensuales de materia prima (acero). Adicionalmente las condiciones de pago son al contado y están sujetas al pago del impuesto a la salida de divisas.

El poder de negociación con proveedores locales sigue siendo alto, en lo referente a insumos y materiales normalmente se compran localmente alrededor de US\$400.000 mensuales, este volumen es significativo para los proveedores locales dada la escala de producción ecuatoriana.

3) PODER DE NEGOCIACION CON CLIENTES

Antes del ISD

El poder de negociación de la empresa autopartista con sus clientes era muy bajo porque normalmente son las ensambladoras y ellos son los que tienen las herramientas de negociación. Generalmente licitaban y asignaban la compra evaluando condiciones de entrega, precios y plazos de pago.

En el año 2007 se ensamblaron 52.063 vehículos.

Después del ISD

El poder de negociación de la empresa autopartista con sus clientes sigue siendo bajo, pero no tanto como antes del ISD. Las ensambladoras siempre tienen la posibilidad de traer sus materiales e insumos desde la fuente incluidos en el CKD o Kit y por escalas de producción siempre va a ser más conveniente el precio en el exterior.

Lo que ha ayudado para que se pueda desarrollar el sector autopartista en parte son las condiciones de contenido local determinadas por el Gobierno nacional, atadas al pago de menor arancel el momento de nacionalizar el CKD o Kit con el que se arma un vehículo. Esto también ha incentivado a empresas extranjeras a traer sus plantas productivas al Ecuador.

En el año 2013 se ensamblaron 68.182 vehículos contando que es un año bajo y que hubieron años anteriores de 81.398 unidades.

4) SUSTITUTOS

Antes del ISD

No es relevante para el estudio porque los productos fabricados por los autopartistas son realizados a medida para el modelo que está fabricando la ensambladora y no pueden sustituirse.

Después del ISD

No es relevante para el estudio porque los productos fabricados por los autopartistas son realizados a medida para el modelo que está fabricando la ensambladora y no pueden sustituirse.

5) ENTORNO COMPETITIVO (POLÍTICAS DE GOBIERNO)

Antes del ISD

Políticas estables que favorecieron la inversión. Dentro de las políticas tenemos aranceles, tasas, acuerdos comerciales.

Después del ISD

Los cambios generan inestabilidad, desde su creación hasta finales del 2013 el Impuesto a la Salida de divisas ha tenido 4 reformas y se ha ido ajustando el porcentaje desde el 0,5% hasta el 5%.

Con relación a restricciones de importaciones y cuotas desde el año 2009 se han emitido 6 grupos de medidas, situación que

desincentiva las inversiones y no ha posible poder contar con un entorno competitivo.

De acuerdo con datos del Banco Mundial la inversión extranjera directa que recibe Ecuador es muy baja (alrededor del 3%) de lo que reciben nuestros vecinos de Perú y Colombia.

TABLA No. 12
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

PAIS	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
ECUADOR	162,957,320	1.08%	643,589,359	2.80%	584,582,301	2.12%	725,051,206	2.77%
COLOMBIA	6,429,943,091	42.73%	14,647,755,354	63.81%	15,039,372,277	54.61%	16,198,401,721	61.78%
PERU	8,454,627,588	56.19%	7,664,946,687	33.39%	11,917,776,374	43.27%	9,298,078,237	35.46%
Total analizado	15,047,527,999	100.00%	22,956,291,400	100.00%	27,541,730,952	100.00%	26,221,531,164	100.00%

Fuente: Banco Mundial, 2014

Elaborado: Piedad Villacís

Las tasas de retorno esperadas por los inversionistas son muy altas, ya que el riesgo país al momento se sitúa en 569 puntos. A inicios de 2013 el riesgo país de Ecuador se situaba en 704 puntos y a enero de 2014 llegó a 571 puntos. Nuestros vecinos Colombia y Perú se sitúan en 161 y 156 puntos respectivamente.

El indicador doing business, “facilidad para hacer negocios” más allá de la eficiencia, presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que pueden compararse entre 189 economías. Mide las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquellas que las restringen.

A continuación se presentan los resultados del Indicador Doing Business de los 32 países de América Latina y el Caribe, en las que se evidencia que Colombia y Perú ocupan el primero y segundo puestos en este grupo, Ecuador se ubica en el puesto 21. En la clasificación general Colombia y Perú se ubican en los puestos 34 y 35 y Ecuador en el puesto 115 de 189 economías analizadas, realmente muy distante de sus inmediatos vecinos.

TABLA No. 13 INDICADOR DOING BUSINESS AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AL 30 DE JUNIO DE 2014												
Economía	Comparación Filtrada	Facilidad de hacer negocios (clasificación)	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de los inversionistas minoritarios	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la insolvencia
Colombia	1	34	11	12	19	2	1	1	22	21	29	4
Perú	2	35	13	16	18	1	4	4	3	8	14	11
México *	3	39	6	20	25	13	4	5	11	4	1	3
Puerto Rico	4	47	3	29	9	28	2	11	17	17	13	1
Panamá	5	52	2	13	8	6	8	10	28	1	9	22
Jamaica	6	58	1	2	24	16	4	8	23	25	19	7
Guatemala	7	73	16	22	4	7	4	27	2	22	23	26
Trinidad y Tobago	8	79	7	21	6	27	9	5	14	14	31	9
Uruguay	9	82	4	30	10	24	10	15	20	16	16	6
Costa Rica	10	83	20	10	11	3	14	31	16	6	22	14
República Dominicana	11	84	19	18	27	10	14	12	7	2	5	27
Antigua y Barbuda	12	89	18	3	3	22	25	2	25	19	6	19
Paraguay	13	92	23	8	13	5	11	23	13	31	12	17
Dominica	14	97	5	8	14	25	22	13	10	18	26	20
Bahamas	15	97	15	17	12	32	22	18	1	9	21	8
Santa Lucía	16	100	8	6	7	19	25	18	5	26	25	16
San Vicente y las Granadinas	17	103	9	4	1	26	25	8	9	5	15	29
Honduras	18	104	24	19	23	9	2	27	24	11	28	23
Barbados	19	106	14	26	26	23	20	29	8	3	27	2
El Salvador	20	109	22	28	30	4	11	21	26	12	8	12
Ecuador	21	115	27	11	28	8	14	16	19	24	10	25
Belice	22	118	26	14	15	15	29	24	4	20	30	10
Nicaragua	23	119	21	25	21	20	14	26	27	13	3	18
Brasil *	24	120	28	31	5	21	14	2	30	27	20	5
San Kitts y Nevis	25	121	12	1	2	29	25	13	18	10	18	29
Guyana	26	123	17	5	31	12	30	17	15	15	4	24
Argentina	27	124	25	32	22	14	11	5	29	29	2	13
Grenada	28	126	9	7	17	17	22	18	12	7	24	29
Bolivia	29	157	29	23	29	18	20	22	32	28	17	15
Suriname	30	162	30	15	16	31	31	25	6	23	32	21
Haití	31	180	32	24	20	30	31	32	21	30	11	29
Venezuela, RB	32	182	31	27	31	11	19	30	31	32	7	28

Fuente: Banco Mundial, 2014
Elaborado por: Piedad Villalón

- **4.5.2. Análisis de Competitividad - Entrevista**

Se han establecido como puntos focales para la entrevista los siguientes:

- Rivalidad entre empresas del sector
- Barreras de negocio
- Implicaciones por ser un grupo pequeño con pocas empresas
- Problemas de negociación con proveedores y clientes
- Trabas para el crecimiento del sector.

A continuación se presenta la entrevista realizada el 25 de febrero de 2015, al Ing. MBA. Oswaldo Landázuri Dávila, Gerente Comercial de una de las empresas autopartistas más representativas de la ciudad de Quito. Esta entrevista ayuda a corroborar la metodología del diamante de Porter. Se plantearon 5 preguntas y aquí sus respuestas:

1) Cual su percepción respecto a la rivalidad de las industrias y a la configuración del negocio autopartista en el Ecuador.

Es un sector relativamente maduro y consolidado en razón de las elevadas inversiones que se deben realizar para ingresar a competir, por otro lado tampoco se han identificado nuevos entrantes significativos en la actividad en los últimos años lo cual ratifica la madurez del sector.

2) Considera que al ser pocas industrias en el sector autopartista hay barreras de negocio?

Las principales barreras de entrada están dadas por las inversiones necesarias así como la elevada cultura de calidad requerida por los compradores que además tienen un alto poder de negociación, esta

configuración ha ocasionado una industria consolidada y con pocos participantes.

3) ¿Qué implicaciones tiene que el sector tenga pocas empresas y que el sector sea pequeño?

Al no existir muchos competidores los compradores se ven obligados a comparar precios y condiciones comerciales con las empresas que proveen el CKD (piezas y partes de vehículos completamente desarmados) y esto a su vez ha generado una alta presión en los precios del sector autopartista que se ha caracterizado históricamente por tener retornos bastante moderados ya que son empresas muy especializadas y con bajos niveles de diversificación.

4) De acuerdo a su experiencia cuales son los principales problemas de negociación con proveedores y clientes

El poder de negociación de los proveedores es bastante elevado lo cual significa que tienen capacidad de influir en la estrategia de la empresa autopartista, esto ha derivado en retornos moderados que no han generado inversiones significativas adicionales a las iniciales.

Los proveedores de materia prima tienen un poder de negociación considerable lo cual dificulta la negociación de Acero.

5) En función del negocio y posicionamiento de la empresa cuales son las principales trabas para la expansión de la misma.

Probablemente la mayor traba para el crecimiento del sector es la escala de producción relacionada con la realidad de un país pequeño y con una serie de reglamentaciones que generan incertidumbre en el sector productivo.

Los puntos focales de la entrevista han sido respondidos en la entrevista de la siguiente manera:

- Rivalidad entre empresas del sector: No se evidencia rivalidad entre empresas ya que se trata de un sector maduro y consolidado.

- Barreras de negocio: Básicamente están dadas por las altas inversiones, así como un exigente nivel de calidad, lo que ha llevado a tener una industria consolidada con pocos participantes.

- Implicaciones por ser un grupo pequeño con pocas empresas: Las rentabilidades son bajas ya que se trata de empresas especializadas con bajos niveles de diversificación.

- Problemas de negociación con proveedores y clientes: Con proveedores locales se tiene un elevado poder de negociación y con clientes muy bajo poder debido a que siempre comparan al sector con las fuentes de suministro del exterior donde por economías de escala los precios son mucho más bajos.

- Trabas para el crecimiento del sector: La principal es la escala de producción nacional al ser un país pequeño y la segunda toda la serie de reglamentaciones que no otorgan seguridad jurídica para nuevas inversiones o posibilidades de expansión.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- En el período analizado 2008 - 2013 no se produjo disminución en las ventas de autopartes que se proveen a las ensambladoras por efecto del impuesto a la Salida de Divisas, sino más bien por temas relacionados con restricciones de importaciones, imposición de cuotas, cambio de modelo de vehículos.
- El Impuesto a la Salida de Divisas, no ha cumplido su fin regulador ya que se evidenció un crecimiento de 3.483% en cinco años, más bien se ha orientado a un fin recaudador para financiar el Presupuesto del Estado.
- Del análisis realizado en el capítulo 4, se obtiene que el Impuesto a la Salida de Divisas si ha causado afectación en los indicadores de liquidez, rentabilidad, capital de trabajo y competitividad en la empresa analizada, ocasionándole reducción de estos indicadores, especialmente cuando la tarifa del impuesto subió al 5%.
- Antes de la implementación del impuesto a la salida de divisas en los años 2006 y 2007, los indicadores de liquidez y liquidez prueba ácida se mantenían sobre 1 y entre 0,42 y 0,48 respectivamente. Cuando la tarifa permaneció en el 2% de impuesto a la salida de divisas se evidenció que no causó

problemas a la liquidez en la empresa analizada. Posteriormente con la tarifa que subió al 5%, representa montos considerables que afectaron tanto a la liquidez como al capital de trabajo de la empresa analizada generándole problemas al constituirse en una “liquidez perdida”

- En los años 2006 y 2007 la empresa analizada obtuvo rentabilidades entre 3% y 4%, si bien bajas, pero acordes a la realidad del sector. Ya con la implementación del impuesto a la salida de divisas, las rentabilidades para los años analizados llegaron incluso a ser negativas.
- De igual forma que sucedió con la liquidez, para el caso de rentabilidad de la empresa analizada, la tarifa del 2% era manejable y le permitía operar sin problemas. La tarifa del 5% hace que la ya baja rentabilidad que maneja el sector se vuelva más pequeña y pueda afectar la continuidad de la empresa en el tiempo, debido a las expectativas de los accionistas por mejores resultados.
- Para el indicador de capital de trabajo de la empresa analizada, la tarifa del 2% era manejable y le permitía operar sin problemas ya que el impuesto pagado representaba entre el 5% y 8% del capital de trabajo. Cuando subió la tarifa al 5% el impuesto pagado se ubica entre el 38% y 75% del capital de trabajo, generándole uso de recursos y descapitalización de la compañía.
- Del análisis realizado con el diamante de Porter a la competitividad se estableció que el sector tiene barreras de entrada porque necesita de altas inversiones para ingresar, y elevadas exigencias de calidad, lo que le constituye en un

sector con pocos actores, que se concentran en dar servicios a una de las ensambladoras más importantes del país, donde el poder de negociación lo tiene el cliente, por lo que la empresa debe preocuparse por bajar sus costos y establecer estrategias adecuadas de negociación con sus proveedores para poder crecer en el mercado.

- En el año 2010 se permite el uso del ISD pagado como crédito tributario para el pago del Impuesto a la Renta del ejercicio corriente y a partir de la reforma de 2011 se puede compensar hasta en cinco ejercicios posteriores, sin embargo, como se evidenció en el análisis de rentabilidad, al ser un sector con márgenes muy bajos, este crédito tributario va a ir acumulándose y una vez transcurridos los cinco años deberá enviarse al gasto, afectando aún más la rentabilidad de las empresas.
- Acompañando a lo ya indicado, todos los cambios en impuestos, anticipo de impuesto a la renta, numerosas reformas, aranceles, restricciones y cuotas de importación, generan incertidumbre, ocasionando desincentivo a las inversiones y la imposibilidad de contar con un entorno competitivo.

5.2. RECOMENDACIONES

- Para que un impuesto regulatorio pueda cumplir el fin para el cual fue creado, la Administración Tributaria debe considerar la plena competencia con otras empresas que utilizan insumos y materia prima local que no pagan Impuesto a la Salida de divisas.

- El porcentaje que se fije para un impuesto debe considerar todas las implicaciones a los ratios de liquidez, rentabilidad, capital de trabajo de las empresas y determinar el porcentaje adecuado que permita un equilibrio.
- En el alcance de la tesis se definió que los resultados de este análisis aportarán datos para que la administración tributaria evalúe la revisión del porcentaje de impuesto a la salida de divisas. El gobierno debe evaluar los impactos causados en los niveles de actividad de las empresas y modificar dichas políticas para no afectar al sector productivo.
- La administración Tributaria debe analizar la acción de la política fiscal, y evaluar la carga fiscal del sector.
- Las políticas de gobierno deben orientarse a proteger a las medianas empresas ya que éstas son susceptibles a los oligopolios y sus clientes que normalmente son grandes. Las reglas de mercado y negociación deben favorecer la plena competencia y el ingreso de medianas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala Espino, José, (2005). *Economía del sector público México*, primera reimpresión, Editorial Esfinge, México.
- Ayau, Cordon, Manuel., (2008). *Impuestos, Instituto Ecuatoriano de Economía política*, Guatemala.
- AEADE Asociación de empresas automotrices del Ecuador, Anuario 2009. Quito. www.aeade.net
- AEADE Asociación de empresas automotrices del Ecuador, Anuario 2010. Quito. www.aeade.net
- AEADE Asociación de empresas automotrices del Ecuador, Anuario 2011. Quito. www.aeade.net
- AEADE Asociación de empresas automotrices del Ecuador, Anuario 2012. Quito. www.aeade.net
- AEADE Asociación de empresas automotrices del Ecuador, Anuario 2013. Quito. www.aeade.net
- Barzallo Diego, Marín Sandra. (2012). *Estudio de los aspectos tributarios e importaciones en el sector automotriz por el período 2012*, Cuenca: Universidad de Cuenca.

- Ballesteros, Alfonso, (1998). *Comercio exterior, teoría y práctica*, Editum, Murcia-España.
- Cámara de Industrias de Guayaquil, (2011). *Incremento del 5% a la salida de divisas, efectos sobre la industria*, Dirección de estudios
- Cámara de Industrias de Pichincha, (2009). *Efecto del aumento del ISD en los costos de producción. (Documento CIP)*. Quito: Cámara de Industrias de Pichincha. Disponible en <http://www.cip.org.ec/index.php?idSeccion=100>
- Castro, Daniela, (2015), *Evaluación de la incidencia fiscal de la implementación del impuesto ambiental en el sector automotor a partir del año 2011 en Ecuador*, Disertación Magister en administración tributaria, Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- Centro de Estudios Fiscales, (2013), *Una Nueva Política Fiscal para el buen vivir*, Servicio de Rentas Internas, Quito.
- Centro de Estudios Fiscales, Servicio de Rentas Internas, Aula virtual Grupo 1 CEF, *Impuestos que administra el Servicio de Rentas Internas*, versión electrónica disponible en cef.sri.gob.ec/virtualcef
- Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, (2010), segundo Suplemento del Registro Oficial N° 306 del 22 de octubre.

- Código Orgánico de la Producción, Comercio E Inversiones (2010), Suplemento del Registro Oficial N° 351 del miércoles 29 de Diciembre.
- Código Tributario
- Código orgánico de planificación y finanzas públicas
- Cohen, E. Rolando, F. (2006), *séptima edición*, Siglo XXI editores, México.
- Constitución Política de la República del Ecuador
- Comunidad Andina de Naciones, Convenio de complementación del sector Automotriz, noviembre 1993.
- Costa, M. Durán, JM. Espasa, M. Esteller, A. y Mora, A., (2005). *Teoría básica de los impuestos: Un enfoque económico*. 2da. Ed. Navarra: Editorial Aranzadi S.A.
- Cuadrado, J. Mancha, T. Villena, J. Casares, J. y González, M., (1995). *Introducción a la Política Económica*, 1ra. ed. Madrid: McGraw Hill/ Interamericana de España S.A.
- Decreto ejecutivo 438, publicado en el Registro oficial 255 del 11 de agosto de 2010
- ENTREVISTA con Oswaldo Landázuri Dávila, Gerente Comercial de Metaltronic S.A., Quito, 25 de febrero de 2015.

- Faxas del Toro y Atucha Fuentes (2011). *El análisis financiero del capital de trabajo en la empresa*, Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 152, 2011.
- Farra Wong, O. (2009) *Incidencia del pago mínimo del impuesto a la renta y del impuesto a la salida de divisas, en la liquidez de la empresa Ecuador S.A.*, Disertación Ingeniería, Universidad Estatal de Milagro, Milagro, ECU.
- Fernández, Andrés, (2010) *Dirección y planificación estratégica en las empresas y organizaciones*, Ediciones Díaz de Santos, México.
- Fernández, E. Montes, J. Vázquez, C. (1997), *La competitividad de la empresa, un enfoque basado en la teoría de recursos*, Universidad de Oviedo, España.
- General Motors, Omnibus BB del Ecuador, (2013), *Consejo de proveedores*
- Jiménez, Juan José, (2014). *Análisis de efectividad del ISD como regulador de la salida de capitales 2008-2012*, Disertación Ingeniería. Quito: Escuela Politécnica Nacional.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Ecuatoriano.
- Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria Del Ecuador, (2007). Tercer Suplemento del Registro Oficial N° 242 del sábado 29 de diciembre.

- Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, (2008). Suplemento del Registro Oficial N° 497 del martes 30 de diciembre
- Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria, (2009). Suplemento del Registro Oficial N° 594 del miércoles 23 de Diciembre
- Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos Del Estado, (2011). Suplemento del Registro Oficial NQ 583 del jueves 24 de Noviembre.
- Matheson, T., (2011). Taxing Financial Transactions: Issues and evidence. IMF working paper WP/11/54, International Monetary Fund. Disponible en <http://inf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=24702.0> (consultado el 10 de enero de 2015)
- Meléndez, Ángela, *Artículo: AUTOS: dos años y medio de restricción*, Revista Gestión (245): 18-27, Edición Noviembre-Diciembre 2014, Quito, Ecuador.
- Mercado, Salvador, (2004). *Comercio internacional II*, Limusa, México
- Ministerio de Política Económica, Estadísticas
- Monzón, Joaquín-Andréu, (2008). *Análisis de liquidez, endeudamiento y valor*, UOC, México.

- Musgrave, R. y Musgrave, P. (1992), *Hacienda pública teórica y aplicada*. 5ta. Ed., Madrid, Mc Graw Hill/Interamericana de España S.A.
- Otalora, Carlos. (2009). *Economía fiscal*, 1ra. Ed., Bolivia, Plural editores.
- Patomakki, Heikki, (2009). La aplicación de la tasa Tobín, Helsinki.
- Paredes, Pablo Lucio, (2000). *El libro de la dolarización, lo que todos deben saber*, Ecuador
- Porter, Michael, (1990). *The competitive advantage of nations, The free press*, New York, United States of América.
- Proecuador, Análisis del sector automotriz, 2011.
- Rawls, Jhon, (1971), Teoría de la justicia, Massachusetts, Estados Unidos
- Reglamento para la Aplicación del Impuesto a la Salida de Divisas y sus reformas.
- Reglamento RT034 del 6 de octubre de 2014.
- Registro oficial No. 512 del 22 de enero de 2009.

- Resolución COMEX No. 24 del 31 de agosto de 2011.
- Resolución COMEX No. 66 del 15 de junio de 2012.
- Rodríguez, Carlos, (2009). *Diccionario de Economía, etimológico, conceptual y procedimental*, Mendoza-Argentina.
- Rojas, Washington, (2015). Incidencia del Impuesto a la renta e impuesto a la salida de divisas en los precios de venta del sector automotriz del Ecuador, período 2010 al 2014, Disertación Magister en tributación y finanzas, Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Salazar Andrea, Coello Henry, Calvopiña María y Mendoza Oscar, (2011). *Análisis Económico de la Implantación del Impuesto a la Salida de Divisas en el Sistema Financiero Nacional*. Disertación ingeniería, Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Samuelson, Paúl, Nordhaus, William, (1996). *Macroeconomía*, Mc Graw Hill.
- Senplades(2012), folleto informativo de transformación de la matriz productiva.
- Sevilla, J., (2004), *Política y Técnica Tributarias*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Servicio de Rentas Internas, (2012). Resolución NAC-DGECCG12-00017, registro oficial 806 del 9 de octubre

- Servicio de Rentas Internas, Estadísticas

- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, Informes de gestión.

- Stiglitz, J., (1988). *La Economía del Sector Público*. 2da.ed. Barcelona: Antoni Bosch, editor

- Stiglitz, J., (2003). *La Economía del Sector Público*. 3ra.ed. Barcelona: Antoni Bosch, editor

- Tobin, J., (1978). *A proposal for international Monetary Reform*. Eastern Economic Journal (Philadelphia), Vol.4, p.153.59.

- Yáñez, José en su artículo (2008), *Impuesto regulador o recaudador*, Chile.

RESOLUCIÓN N° 24
COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR
CONSIDERANDO

Que mediante Resolución No. 450 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones COMEXI de 29 de octubre de 2008, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 492 de 19 de diciembre de 2008, se codificó la "Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación";

Que mediante resoluciones No.3, 5 y 8 del Comité de Comercio Exterior COMEX, se aprobó la adopción de un mecanismo de registro de importadores cuyo objetivo final era monitorear las importaciones de 87 subpartidas referidas a vehículos, llantas, celulares, refrigeradoras, televisores y otros productos;

Que el artículo 72 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 de 29 de diciembre de 2010, reconoce la facultad que tiene el Comité de Comercio Exterior COMEX de expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros;

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;

Que el Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de Licencias de Importación de la Organización Mundial del Comercio, establece en su artículo 1, inciso cuarto, literal a), que las reglas a que se sometan los procedimientos de trámite de licencias de importación se publicarán, cuando sea posible, 21 días antes de la fecha en que se haga efectivo el requisito.

Que el objetivo de las licencias de importación es permitir al Estado hacer un monitoreo y control del crecimiento sostenible de las importaciones con el fin de proteger la industria nacional y a los consumidores; y, al mismo tiempo, controlar y supervisar la balanza comercial;

Que con el fin de agilizar la tramitación y obtención de las licencias de importación y permitir el normal desenvolvimiento de las importaciones, es necesario introducir ciertas reformas a la Resolución No. 17 del COMEX;

Que mediante Memorando No. MCPEC-0180-2011, de 31 de agosto de 2011, se delegó a la economista Alexandra Lastra la presidencia del Comité del Comercio Exterior COMEX para la sesión del 31 de agosto de 2011;

Que el Comité de Comercio Exterior, en sesión llevada a cabo el 31 de agosto de 2011, conoció y aprobó el alcance al informe técnico del MCPEC-COMEX 014-2011, que recomienda la reforma a la Resolución No. 17 del COMEX;

En ejercicio de las facultades que le confiere la ley,





Comité de Comercio Exterior

RESUELVE

Artículo 1. - Expedir las siguientes reformas a la RESOLUCIÓN N° 17 DEL COMEX, publicada en el Registro Oficial N° 521 de 26 de agosto de 2011, en los siguientes términos:

Artículo 2. – Sustituir el texto del Artículo 3 por el siguiente:

Artículo 3. - *Para obtener la(s) licencia(s) de importación, se deberá presentar la correspondiente solicitud dirigida al MIPRO a la cual se acompañará los siguientes documentos:*

Tratándose de personas naturales:

- a) *Copia simple y legible de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del solicitante, y en el caso de personas extranjeras, copia del pasaporte con la correspondiente visa de residente en el Ecuador;*
- b) *Registro único de Contribuyentes (RUC) actualizado;*
- c) *Certificado de cumplimiento de obligaciones tributarias debidamente certificado por el SRI;*
- d) *Certificado de estar al día en las obligaciones patronales en el IESS, en el caso de tener empleados bajo relación de dependencia; y,*
- e) *Certificado de la representación o de distribuidor autorizado de la marca en el país, para el caso de que importe más de dos unidades de las subpartidas sujetas a licencia de importación que constan en el Anexo I, debidamente legalizado.*

Tratándose de personas jurídicas a más de los requisitos puntualizados en los literales anteriores presentarán:

- f) *Copia notariada del nombramiento vigente del representante Legal de la compañía debidamente inscrito;*
- g) *Copia simple y legible de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del Representante Legal de la compañía; y,*
- h) *Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal actualizado y emitido por la Superintendencia de Compañías.*

Artículo 3. – Agregar en el Artículo 4 después de la palabra "subpartidas" la frase "del Capítulo 87"

Artículo 4. - Eliminar en el Artículo 6 la frase "y por cada embarque".

Artículo 5. – Sustituir el texto del Artículo 7 por el siguiente:

Artículo 7. - *Para los casos de importadores nuevos, sin registro previo de importación en las subpartidas sujetas a licencias de importación que constan en el Anexo I, conforme las estadísticas del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se deberá presentar al MIPRO la solicitud de licencia de importación con el respectivo justificativo técnico, conforme a lo establecido en el instructivo elaborado por el MIPRO.*

Con el propósito del otorgamiento de licencias de importación a nuevos importadores, el MIPRO considerará la vinculación entre personas naturales o jurídicas que hayan solicitado u obtenido previamente licencias de importación y los nuevos importadores. Para tal efecto, se tendrá en cuenta la definición de partes vinculadas establecidas en la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno y su reglamento.

En el caso de determinarse la vinculación, el nuevo importador y la(s) persona(s) natural(es) o jurídica(s) que hayan solicitado u obtenido previamente una licencia de importación, se

considerarán como un grupo empresarial o una misma persona para la obtención de la licencia de importación.

Artículo 6. - Eliminar el Artículo 8.

Artículo 7. – Sustituir el texto del Artículo 10 por el siguiente:

***Artículo 10.** - Quedan exentas de solicitar una licencia de importación las personas naturales y jurídicas cuando la importación de alguna de las subpartidas sujetas a licencia de importación que constan en el Anexo I no exceda las 5 unidades, su valor no sea mayor a los USD 3.000 (tres mil dólares) por declaración y sean para uso personal, siempre y cuando la realice una vez por año; incluyendo aquellas importaciones que acompañen a los viajeros o ingresen al país a través de correos nacionales o couriers, excepto las partidas clasificadas en el capítulo 87.*

Asimismo, quedan exentas de solicitar una licencia de importación las personas naturales y jurídicas que importen CKDs o vehículos destinados a transporte público que participan en el Programa de Renovación del Parque Automotor, actualmente denominado Plan de Renovación Vehicular "RENOVA".

Artículo 8. – Eliminar en el Artículo 13 la frase "dentro de los 5 días hábiles contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud de licencia de importación ante el MIPRO".

Artículo 9. – Agregar el Artículo 14 con el siguiente texto:

***Artículo 14.** - Las importaciones realizadas por el Estado o sus instituciones, sea por cuenta propia o a través de personas naturales o jurídicas, obtendrán la licencia de importación, una vez que presenten al Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO los contratos y documentos que justifiquen dichas importaciones.*

Artículo 10. – Sustituir el texto de la disposición final por el siguiente:

***DISPOSICIÓN FINAL.** – Aquellas mercancías detalladas en el Anexo I de la Resolución No. 17 del COMEX, sujetas a licencias de importación, que hayan sido embarcadas antes de la vigencia de la Resolución No. 17 del COMEX, se regirán por la normativa vigente al momento del embarque.*

Aquellas mercancías detalladas en el Anexo I de la Resolución No. 17 del COMEX, sujetas a licencias de importación, que sean embarcadas desde el 26 de agosto hasta el 16 de septiembre de 2011 inclusive, no requerirán obtener una licencia de importación. En su lugar, el importador sólo deberá acreditar el registro de importador previamente obtenido hasta el 25 de agosto de 2011, de conformidad con las Resoluciones 3, 5 y 8 del COMEX.

Si el importador no cuenta con un registro de importador y ha embarcado subpartidas sujetas a licencias de importación, de conformidad con lo establecido en el Anexo I de la Resolución No. 17 del COMEX, durante el plazo señalado en el inciso anterior, se dispone al MIPRO que incluya en su instructivo los requisitos que deberá cumplir el importador en estos casos, considerando especialmente si los bienes importados son materia prima o bienes de capital.

En el caso de las subpartidas incluidas en el Anexo I de la Resolución No. 17 del COMEX, y que no constaban en el Anexo I de la Resolución No. 3 del COMEX, se permitirá su nacionalización sin el cumplimiento del registro de importador o la obtención de una licencia de importación, siempre y cuando éstas sean embarcadas hasta el 16 de septiembre de 2011 inclusive.

Artículo 11. - Eliminar del Anexo I de la Resolución No. 17 del COMEX, las siguientes subpartidas:

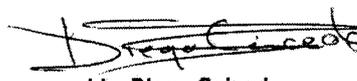


Comité de Comercio Exterior

4011400000	De los tipos utilizados en motocicletas	MIPRO	Licencia de Importación	
4011610000	De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales	MIPRO	Licencia de Importación	
4011620000	De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o igual a 61 cm	MIPRO	Licencia de Importación	
4011630000	De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro superior a 61 cm	MIPRO	Licencia de Importación	
4013100000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [(break) o (station wagon)] y los de carreras), en autobuses o camiones	MIPRO	Licencia de Importación	
7207110000	De sección transversal cuadrada o rectangular, cuya anchura sea inferior al doble del espesor	MIPRO	Licencia de Importación	
7207200000	Con un contenido de carbono superior o igual al 0,25% en peso	MIPRO	Licencia de Importación	
8418699100	Para la fabricación de hielo	MIPRO	Licencia de Importación	
8418991000	Evaporadores de placas	MIPRO	Licencia de Importación	

La presente resolución fue adoptada por el Comité de Comercio Exterior COMEX, en sesión llevada a cabo el 31 de agosto de 2011, y entrará en vigencia a partir de la presente fecha, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.


Ec. Alexandra Lastra
Presidente (E)


Lic. Diego Caicedo
Secretario Ad-Hoc

RESOLUCION No. 66

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 permitirá 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.- Los 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, 8703319090, 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 SENA E 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 SENA E 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

ANEXO I

RUC	Consignatario	Partida Arancelaria	Cuota Anual en dólares (FOB)	Cuota Anual en Unidades
1791739205001	AEKIA S.A.	8703229090	13,725,741.40	2,412
		8703239090	16,213,516.90	1,674
		8703241090	192,577.70	9
		8703249090	883,137.50	55
		8703319090	8,302.00	1
		8703329090	2,130,240.00	210
		8703331090	86,800.00	4
		8703339090	41,048.00	2
0190007510001	ALMACENES JUAN ELJURI CIA. LTDA.	8704211090	69,048.00	7
		8703210090	266,433.30	71
1790360741001	ALVAREZ BARBA S.A.	8703241090	31,780.00	1
		8703231090	68,625.12	2
		8703239090	640,899.67	24
		8703241090	82,971.00	2
		8703249090	61,935.30	1
1890010705001	AMBACAR CIA. LTDA.	8703900091	9,857,208.36	134
		8703210090	506,834.02	107
		8703221090	524,835.85	85
		8703229090	294,249.76	50
		8703231090	241,011.69	28
		8703239090	1,060,627.34	106
		8703329090	59,009.72	5
		8703339090	84,240.80	7
		8703900091	1,305,594.33	27
		8704211090	1,620,369.73	171
1790294757001	AUTOMOTORES DE FRANCIA COMPAÑIA ANONIMA AUTOFRANCIA C.A.	8704311090	1,137,223.36	167
		8703229090	342,612.90	35
		8703239090	701,512.70	51
1790014797001	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	8703329090	104,647.90	7
		8703229090	7,684,759.60	979
		8703231090	7,855,094.73	600
		8703239090	57,993,155.76	6,909
		8703241090	257,479.78	9
		8703331090	125,978.00	5
		8704211090	10,650,515.55	766
1792231116001	AUTOSHARECORP S.A	8704311090	7,506,691.86	839
		8703231090	273,388.50	19
		8703241090	381,299.10	14
		8703249090	1,183,700.00	67
		8703900091	4,474,337.00	151
		8704211090	142,075.50	7
0190354407001	CAMC TRUCK CIA. LTDA.	8704311090	8,314,425.70	509
		8703239090	15,750.00	2
		8704211090	150,780.00	17

1790009459001	CASABACA S.A.	8703900091	9,826,507.39	283
0990332169001	CETIVEHICULOS 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
		8704311090	807,258.49	186
1791895584001	CORPORACION CARRERA S.A	8703239090	29,540.00	1
		8703241090	95,337.20	4
		8703249090	19,250.00	1
		8703329090	49,700.00	1
		8703900091	5,808,048.40	109
1791938046001	DAIHAUTO S.A.	8703900091	205,365.50	4
0992240776001	DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A. DIVESA	8703229090	133,896.00	25
		8704311090	104,195.00	24
0991331433001	EUROVEHICULOS S.A.	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
		8703329090	388,392.20	48
0190347370001	FISUM S.A.	8703239090	7,639,237.20	896
		8704211090	8,387,380.40	536
		8704311090	679,240.80	80
1790598012001	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	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
		8703900091	11,889,789.68	362
		8704211090	11,169,524.10	674
1792121795001	GERMANMOTORS S.A.	8703229090	32,810.40	2
		8703231090	641,273.50	23
		8703239090	670,900.44	34
		8703241090	86,449.44	2
		8703331090	28,450.80	1
0992284668001	GOTELLI S.A.	8703900091	794,054.80	17
0190003701001	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.	8703241090	17,500.00	1
		8703900091	11,215,442.52	321

1791276647001	INTRANS ECUADOR S.A.	8703231090	739,786.60	38
		8703239090	730,158.80	56
		8703321090	271,625.90	12
		8703331090	23,100.70	1
1790279901001	MANUFACTURAS ARMADURIAS Y REPUESTOS ECUATORIANOS S.A. MARESA	8703229090	5,523,210.63	456
		8703239090	9,021,020.48	596
		8703249090	639,904.93	23
		8704211090	2,320,462.87	165
0990022011001	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	8703229090	156,625.00	14
		8703239090	485,811.90	32
		8703329090	11,060.70	1
		8703900091	418,964.00	7
1791827430001	MECANOSOLVERS S.A.	8704211090	191,911.30	20
		8703229090	505,575.00	123
		8703239090	1,925.00	1
1791998472001	MOSUMI S.A.	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
1790233979001	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	8703339090	191,165.80	9
0992578963001	PIEDRAMUNDO S.A.	8704211090	256,137.00	31
1790015424001	QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	8704211090	13,444.20	1
		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
1790517454001	RECORDMOTOR S.A.	8704211090	1,841,310.80	89
		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 ZAEL	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	168,903.06	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

RESOLUCION No. 14 453

SUBSECRETARÍA DE LA CALIDAD

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, “Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características”;

Que el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Registro Oficial Suplemento No. 853 del 2 de enero de 1996;

Que el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros;

Que se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

Que el Anexo 3 del Acuerdo OTC establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas;

Que la Decisión 376 de 1995 de la Comisión de la Comunidad Andina creó el “Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología”, modificado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997;

Que la Decisión 562 de 25 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina establece las “Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario”;

Que mediante Ley No. 2007-76, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: “i) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; ii) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, iii) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana”;

Que mediante Resolución No. 134-2010 del 30 de noviembre de 2010, promulgado en el Registro Oficial No. 352 del 30 de diciembre de 2010, se oficializó con el carácter de Obligatoria la **Segunda Revisión** del Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 034 “**ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES**”, la misma que entró en vigencia el 30 de diciembre de 2010;

Que mediante Resolución No. 13-075 del 22 de abril de 2013, promulgada en el Registro Oficial No. 954 del 15 de mayo de 2013, se oficializó con el carácter de Obligatoria la **Primera Modificatoria** de la **Segunda Revisión** del Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 034 “**ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES**”, la misma que entró en vigencia el 15 de mayo de 2013;

Que a fin de ejecutar el proyecto denominado “Vehículos más Seguros”, que tiene como fin garantizar la seguridad de los usuarios y disminuir los niveles de mortalidad e invalidez a causa de accidentes de tránsito, provocados por fallas mecánicas de los vehículos que circulan en nuestras carreteras, se ha formulado la **TERCERA REVISIÓN** del Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 034 “ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES”**; el mismo que ha sido elaborado y analizado en coordinación con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas – MTOP, el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad – MCPEC, el Ministerio de Industrias y Productividad – MIPRO, la Agencia Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre y Seguridad Vial – ANTTTSV y otras instituciones del sector público y privado;

Que en conformidad con el Artículo 2, numeral 2.9.2 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y el Artículo 11 de la Decisión 562 de la Comisión de la Comunidad Andina, CAN, este proyecto de Reglamento Técnico fue notificado a la CAN el 13 de septiembre de 2013 y a la OMC fue notificado el 18 de septiembre de 2013, a través del Punto de Contacto y a la fecha se han cumplido los plazos preestablecidos para este efecto, tiempo en el cual se han recibido observaciones y comentarios, los mismos que han sido analizados y acogidos en los temas de interés para el país;

Que mediante Informe Técnico-Jurídico contenido en la Matriz de Revisión No. Reg-0059 de fecha 22 de mayo de 2014, se sugirió proceder a la aprobación y oficialización de la Tercera Revisión del Reglamento materia de esta Resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO la **Tercera Revisión** del Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 034 “ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES”**;

Que de conformidad con la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, en consecuencia, es competente para aprobar y oficializar el proyecto de **TERCERA REVISIÓN** del Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 034 (3R) “ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES”**; mediante su promulgación en el Registro Oficial, a fin de que exista un justo equilibrio de intereses entre proveedores y consumidores;

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 11446 del 25 de noviembre de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 599 del 19 de diciembre de 2011, se delega a la Subsecretaría de la Calidad la facultad de aprobar y oficializar los proyectos de normas o reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos por el INEN en el ámbito de su competencia de conformidad con lo previsto en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y en su Reglamento General; y,

En ejercicio de las facultades que le concede la Ley,

RESUELVE:

ARTÍCULO 1.- Aprobar y oficializar con el carácter de Obligatorio la Tercera Revisión del siguiente:

REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 034 (3R) “ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD EN VEHÍCULOS AUTOMOTORES”

1. OBJETO

1.1 El presente reglamento técnico establece los requisitos mínimos de seguridad que deben cumplir los vehículos automotores que circulen en el territorio ecuatoriano, con la finalidad de proteger la vida e integridad de las personas; así como el fomentar mejores prácticas al conductor, pasajero y peatón.



2. CAMPO DE APLICACIÓN

2.1 Este Reglamento Técnico Ecuatoriano se aplica a todo vehículo que va a ingresar al parque automotor ecuatoriano, sean importados, ensamblados o fabricados en el país, que deben contener los elementos mínimos de seguridad obligatorios especificados en el numeral 4.

2.2 Este Reglamento Técnico Ecuatoriano hace una excepción a los vehículos prototipos destinados para el desarrollo de un nuevo modelo que pertenezcan a ensambladoras o comercializadoras, estos no podrán ser comercializados mientras se encuentren en esta etapa.

2.3 Este Reglamento Técnico Ecuatoriano aplica a los vehículos automotores especificados en la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2656 de “Clasificación vehicular” y en lo específico a las categorías de vehículos que se determina en el texto de cada requisito o en la normativa referida en el mismo.

2.4 Este Reglamento Técnico Ecuatoriano no aplica a transporte ferroviario, equipo caminero y agrícola, a vehículos de competencia deportiva, vehículos clásicos, históricos y de colección.

2.5 Los vehículos objeto del presente Reglamento Técnico Ecuatoriano se encuentran comprendidos en la siguiente clasificación arancelaria:

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	SUBPARTIDAS
8702.10.10.80	--- En CKD	8702.10.10.80
8702.10.10.90	--- Los demás	8702.10.10.90
8702.10.90.80	--- En CKD	8702.10.90.80
8702.10.90.90	--- Los demás	8702.10.90.90
8702.90.10.80	--- En CKD	8702.90.10.80
8702.90.10.90	--- Los demás	8702.90.10.90
8702.90.91.80	---- En CKD	8702.90.91.80
8702.90.91.90	---- Los demás	8702.90.91.90
8702.90.99.80	---- En CKD	8702.90.99.80
8702.90.99.91	----- Vehículos híbridos	8702.90.99.91
8702.90.99.92	----- Vehículos híbridos en CKD	8702.90.99.92
8702.90.99.99	----- Los demás	8702.90.99.99
8703.21.00.80	--- En CKD	8703.21.00.80
8703.21.00.90	---- Los demás	8703.21.00.99
8703.22.10.80	---- En CKD	8703.22.10.80
8703.22.10.90	---- Los demás	8703.22.10.90
8703.22.90.80	---- En CKD	8703.22.90.80
8703.22.90.90	---- Los demás	8703.22.90.90
8703.23.10.80	---- En CKD	8703.23.10.80
8703.23.10.90	---- Los demás	8703.23.10.90
8703.23.90.80	---- En CKD	8703.23.90.80
8703.23.90.90	---- Los demás	8703.23.90.90
8703.24.10.80	---- En CKD	8703.24.10.80



8703.24.10.90	---- Los demás	8703.24.10.90
8703.24.90.80	---- En CKD	8703.24.90.80
8703.24.90.90	---- Los demás	8703.24.90.90
8703.31.10.80	---- En CKD	8703.31.10.80
8703.31.10.90	---- Los demás	8703.31.10.90
8703.31.90.80	---- En CKD	8703.31.90.80
8703.31.90.90	----- Los demás	8703.31.90.99
8703.32.10.80	---- En CKD	8703.32.10.80
8703.32.10.90	---- Los demás	8703.32.10.90
8703.32.90.80	---- En CKD	8703.32.90.80
8703.32.90.90	---- Los demás	8703.32.90.90
8703.33.10.80	---- En CKD	8703.33.10.80
8703.33.10.90	---- Los demás	8703.33.10.90
8703.33.90.80	---- En CKD	8703.33.90.80
8703.33.90.90	---- Los demás	8703.33.90.90
8703.90.00.80	-- En CKD	8703.90.00.80
8703.90.00.91	--- Vehículos híbridos	8703.90.00.91
8703.90.00.92	--- Vehículos híbridos en CKD	8703.90.00.92
8703.90.00.99	--- Los demás	8703.90.00.99
8704.10.00.80	-- En CKD	8704.10.00.80
8704.10.00.90	-- Los demás	8704.10.00.90
8704.21.10.80	---- En CKD	8704.21.10.80
8704.21.10.90	----- Los demás	8704.21.10.99
8704.21.90.80	---- En CKD	8704.21.90.80
8704.21.90.90	---- Los demás	8704.21.90.90
8704.22.10.80	---- En CKD	8704.22.10.80
8704.22.10.90	---- Los demás	8704.22.10.90
8704.22.20.80	---- En CKD	8704.22.20.80
8704.22.20.90	---- Los demás	8704.22.20.90
8704.22.90.80	---- En CKD	8704.22.90.80
8704.22.90.90	---- Los demás	8704.22.90.90
8704.23.00.80	--- En CKD	8704.23.00.80
8704.23.00.90	--- Los demás	8704.23.00.90
8704.31.10.80	---- En CKD	8704.31.10.80
8704.31.10.90	----- Los demás	8704.31.10.99
8704.31.90.80	---- En CKD	8704.31.90.80
8704.31.90.90	---- Los demás	8704.31.90.90
8704.32.10.80	---- En CKD	8704.32.10.80
8704.32.10.90	---- Los demás	8704.32.10.90



8704.32.20.80	- - - - En CKD	8704.32.20.80
8704.32.20.90	- - - - Los demás	8704.32.20.90
8704.32.90.80	- - - - En CKD	8704.32.90.80
8704.32.90.90	- - - - Los demás	8704.32.90.90
8704.90.00.80	- - En CKD	8704.90.00.80
8704.90.00.91	- - - Vehículos híbridos	8704.90.00.91
8704.90.00.92	- - - Vehículos híbridos en CKD	8704.90.00.92
8704.90.00.99	- - - Los demás	8704.90.00.99
8705.10.00	- Camiones grúa	8705.10.00.00
8705.20.00	- Camiones automóviles para sondeo o perforación	8705.20.00.00
8705.30.00	- Camiones de bomberos	8705.30.00.00
8705.40.00	- Camiones hormigonera	8705.40.00.00
8705.90.11	- - - Coches barredera	8705.90.11.00
8705.90.19	- - - Los demás	8705.90.19.00
8705.90.20	- - Coches radiológicos	8705.90.20.00
8705.90.90	- - Los demás	8705.90.90.00
8706.00.10.80	- - En CKD	8706.00.10.80
8706.00.10.90	- - Los demás	8706.00.10.90
8706.00.21.80	- - - En CKD	8706.00.21.80
8706.00.21.90	- - - Los demás	8706.00.21.90
8706.00.29.80	- - - En CKD	8706.00.29.80
8706.00.29.90	- - - Los demás	8706.00.29.90
8706.00.91.80	- - - En CKD	8706.00.91.80
8706.00.91.90	- - - Los demás	8706.00.91.90
8706.00.92.80	- - - En CKD	8706.00.92.80
8706.00.92.90	- - - Los demás	8706.00.92.90
8706.00.99.80	- - - En CKD	8706.00.99.80
8706.00.99.91	- - - -Vehículos híbridos	8706.00.99.91
8706.00.99.92	- - - - Vehículos híbridos en CKD	8706.00.99.92
8706.00.99.99	- - - - Los demás	8706.00.99.99

En referencia a las partidas y subpartidas arancelarias, la aplicación del presente reglamento técnico es sobre el vehículo finalizado en condiciones de rodaje y uso.

3. DEFINICIONES

3.1 Para efectos de entendimiento del presente reglamento se adoptan las definiciones contempladas en las Normas Técnicas mencionadas en el presente reglamento y las que a continuación se detallan:

3.1.1 Asiento plegable. Es un asiento auxiliar destinado al uso ocasional y que normalmente esta plegado.

3.1.2 Cinturones de seguridad autotensables. Son los dispositivos de retención personal consistentes en una banda de gran resistencia sujeta en dos o tres puntos al montante de la carrocería que son regulados de forma automática, que tienen como objetivo amortiguar la desaceleración ante una frenada brusca o impacto.

3.1.3 Cinturones de seguridad tensables. Son los dispositivos de retención personal consistentes en una banda de gran resistencia sujeta en dos o tres puntos al montante de la carrocería que son regulados de forma automática o manual, que tiene como objetivo amortiguar la desaceleración ante una frenada brusca o impacto.

3.1.4 Chasis. Armazón del vehículo que comprende el bastidor, ruedas, transmisión, con o sin motor, excluida la carrocería y todos los accesorios necesarios para acomodar al conductor, pasajeros o carga.

3.1.5 Chasis compacto o autoportante. Su estructura metálica está construida por la unión de elementos de chapa de diferentes formas y espesores, en la cual la chapa externa del vehículo soporta algo o toda la carga estructural del vehículo.

3.1.6 Importador. Persona natural o jurídica responsable de la importación de vehículos para utilización propia o para comercializar.

3.1.7 Plazas. Posiciones de pasajeros en un vehículo

3.1.8 Protección para impacto lateral. Sistema o elemento de seguridad que minimiza los daños ocasionados a los ocupantes en caso de impacto lateral.

3.1.9 Protección para impacto frontal. Sistema o elemento de seguridad que minimiza los daños ocasionados a los ocupantes en caso de impacto frontal.

3.1.10 Proveedor. Toda persona natural o jurídica de carácter público o privado que desarrolle actividades de producción, fabricación, importación, construcción, distribución, alquiler o comercialización de bienes, así como prestación de servicios a consumidores, por las que se cobre precio o tarifa. Esta definición incluye a quienes adquieran bienes o servicios para integrarlos a procesos de producción o transformación, así como a quienes presten servicios públicos por delegación o concesión.

3.1.11 Sistema de asistencia en el frenado (ABS). Función del sistema de frenado que ante un bloqueo de las ruedas libera presión de frenado en la(s) rueda(s) bloqueadas permitiéndoles rodar evitándose la pérdida de control en el frenado.

3.1.12 Vehículo Base. Todo tipo de vehículo que se utiliza en la fase inicial del proceso de homologación.

4. REQUISITOS DEL PRODUCTO

4.1 Dispositivos de alumbrado y de señalización luminosa y de visibilidad

4.1.1 Los dispositivos de alumbrado y de señalización luminosa, y de visibilidad deben cumplir con los requisitos establecidos en la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1155. Vehículos automotores. Dispositivos para mantener o mejorar la visibilidad; ó deben cumplir con las dos siguientes regulaciones en simultáneo:

- a) Reglamentación Técnica No. 48 de la ONU, “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO LIGHTNING AND LIGHT SIGNALING DEVICES” – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación de vehículos en los referente a iluminación y dispositivos de señalización luminosa”, vigente en su última versión



para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado y;

- b) Reglamentación Técnica No. 7 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF FRONT AND REAR POSITION LAMPS, STOP-LAMPS AND END-OUTLINE MARKER LAMPS FOR MOTOR VEHICLES (EXCEPT MOTOR CYCLES) AND THEIR TRAILERS – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación lámparas frontales y traseras de posición, lámparas de freno y lámparas marcadoras de fin para vehículos motorizados (excepto motocicletas) y sus remolques”, vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado.

4.1.2 Los vehículos que van a ingresar al parque automotor deben contar con una tercera luz de freno tal como lo indica la norma NTE INEN 1155 ó deben cumplir con las dos siguientes regulaciones en simultáneo:

- a) Reglamentación Técnica No.48 de la ONU, “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO LIGHTNING AND LIGHT SIGNALING DEVICES” – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación de vehículos en los referente a iluminación y dispositivos de señalización luminosa”, vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado y;
- b) Reglamentación Técnica No. 7 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF FRONT AND REAR POSITION LAMPS, STOP-LAMPS AND END-OUTLINE MARKER LAMPS FOR MOTOR VEHICLES (EXCEPT MOTOR CYCLES) AND THEIR TRAILERS – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación lámparas frontales y traseras de posición, lámparas de freno y lámparas marcadoras de fin para vehículos motorizados (excepto motocicletas) y sus remolques”, vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado.

4.2 Condiciones ergonómicas

4.2.1 Asientos y sus anclajes

4.2.1.1 Todos los asientos de los vehículos automotores deben tener apoya cabezas. Se exceptúan de esta obligación las motocicletas, los asientos de pasajeros de autobuses de transporte urbano, los asientos plegables y los asientos ubicados en sentido paralelo al eje longitudinal del vehículo. Se exceptúan la posición central trasera siempre y cuando el modelo no tenga en ninguna versión mundial del apoya cabezas en la posición central trasera.

4.2.1.2. Los apoya cabezas deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 25 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF HEAD RESTRAINTS (HEADRESTS), WHETHER OR NOT INCORPORATED IN VEHICLE SEATS” – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación de apoya cabezas (reposacabezas), incorporados o no en asientos de vehículos” vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada en su texto.

Los apoya cabezas deben cumplir con lo establecido en el Reglamento Técnico Global GTR 7 Apoya cabezas - HEADRESTRAINTS en su última versión lo cual afecta a la categoría de vehículos que el reglamento técnico mencionado indica en su texto.

4.2.1.3 Los asientos deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No.17 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE SEATS, THEIR ANCHORAGES AND ANY HEAD RESTRAINTS” – “Prescripciones

uniformes sobre la aprobación de vehículos en lo que concierne a los asientos, a sus anclajes y a los apoya cabezas” vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el Reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

Los vehículos no contemplados en el reglamento técnico de la ONU anterior deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No.80 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF SEATS OF LARGE PASSENGER VEHICLES AND OF THESE VEHICLES WITH REGARD TO THE STRENGTH OF THE SEATS AND THEIR ANCHORAGES” – “Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de asientos de vehículos de grandes dimensiones para el transporte de pasajeros y de estos vehículos por lo que respecta a la resistencia de los asientos y de sus anclajes vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.2.1.4. Los anclajes de cinturones de seguridad deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 14 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO SAFETY-BELT ANCHORAGES, ISOFIX ANCHORAGES SYSTEMS AND ISOFIX TOP TETHER ANCHORAGES” – “Prescripciones Uniformes relativas a la aprobación de los vehículos en lo que concierne a los anclajes de los cinturones de seguridad, anclajes ISOFIX y los anclajes superiores ISOFIX vigente en la última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

Los vehículos automotores deben incorporar los anclajes ISOFIX de acuerdo a lo establecido en la reglamentación antes mencionada para los vehículos que el mismo reglamento indica en su texto.

4.3 Frenos

4.3.1. Los vehículos automotores que correspondan a la categoría L conforme a la norma NTE INEN 2656 deben contar como mínimo de dos sistemas de frenado, uno que actúe sobre la rueda o ruedas delanteras y otro que actúe sobre la rueda o ruedas posteriores.

4.3.2. Los frenos de los vehículos deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 13-H de la ONU - “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PASSENGER CARS WITH REGARD TO BRAKING”- “Disposiciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos automóviles de pasajeros en lo relativo al frenado” vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en un laboratorio acreditado para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.3.3. Los vehículos automotores de cuatro ruedas deben disponer de frenos ABS, conforme con lo que establezca la Reglamentación Técnica No. 13-H de la ONU, aplicada a los vehículos que la regulación indica en su texto.

4.3.4. Los frenos de los vehículos deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 13 de la ONU – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES OF CATEGORIES M, N AND O WITH REGARD TO BRAKING” – “Disposiciones uniformes relacionadas con la aprobación de vehículos de categorías M, N Y O con relación al sistema de frenos” vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.4 Control electrónico de estabilidad

4.4.1. Los vehículos automotores deben disponer de un Control electrónico de estabilidad conforme a lo establecido por el Reglamento Técnico Global GTR8 “ELECTRONIC STABILITY CONTROL SYSTEMS” – “Sistemas Electrónicos de Control de Estabilidad ESC” conforme a lo establecido por la Reglamentación Técnica No. 13–H de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PASSENGER CARS WITH REGARD TO BRAKING” – “Disposiciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos automóviles de pasajeros en lo relativo al frenado” vigente para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar los reglamentos técnicos ONU mencionados. Este requisito es obligatorio para los vehículos a partir del año modelo 2018 y afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.5 Neumáticos. Los neumáticos de vehículos automotores deben cumplir con lo establecido en:

- a) Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 011 “Neumáticos”, ó;
- b) Reglamentación Técnica No 30 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PNEUMATIC TYRES FOR MOTOR VEHICLES AND THEIR TRAILERS” – “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de neumáticos para vehículos motorizados y sus remolques” ó;
- c) Reglamentación Técnica No 54 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PNEUMATIC TYRES FOR COMMERCIAL VEHICLES AND THEIR TRAILERS”. – “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de neumáticos para vehículos comerciales y sus remolques”.

4.6 Suspensión. Los vehículos automotores deben disponer de un sistema de suspensión con elementos amortiguadores en todos sus ejes o ruedas, respetando las especificaciones técnicas del diseño original del fabricante.

4.7 Dirección. Los vehículos automotores deben disponer de un sistema de dirección asistida, prohibiéndose modificaciones al sistema original provisto por el fabricante, respetándose las especificaciones técnicas del diseño original o cumplir con la Reglamentación Técnica No 79 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO STEERING EQUIPMENT” – “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de vehículos en referencia a su equipamiento de dirección” vigente para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado.

4.8 Chasis motorizado. Para recibir una carrocería, el chasis motorizado debe respetar los diseños originales o limitaciones del fabricante.

4.8.1 Para la fabricación, ensamblaje o construcción de carrocerías de buses para pasajeros, el chasis motorizado debe ser de diseño original para transporte de pasajeros, sin modificaciones, aditamentos o extensiones.

4.9 Carrocería. La carrocería no debe ser modificada sin autorización por escrito del fabricante y el respectivo soporte técnico.

4.10 Ventilación. Todo vehículo, con la excepción de las motocicletas, tricimotos y cuadrones, debe disponer de un sistema de ventilación que evite la condensación (empañado) en el parabrisas delantero, posterior y los vidrios laterales delanteros.

4.11 Vidrios. Los vidrios que se utilicen en los vehículos deben ser vidrios de seguridad para automotores y deben cumplir con los requisitos establecidos en:



- a) .Reglamento Técnico Ecuatoriano 084 “Vidrios de seguridad para automotores” cuya norma técnica de referencia es la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1669 “Vidrios de seguridad para automotores. Requisitos”, o;
- b) Reglamentación Técnica No 43 de la ONU “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de materiales de cristales de seguridad y su instalación en vehículos” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF SAFETY GLAZING MATERIALS AND THEIR INSTALLATION ON VEHICLES” vigente para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado.

4.12 Cinturones de seguridad

4.12.1 Todo vehículo automotor, excepto las motocicletas y los asientos de los pasajeros de buses urbanos, deben disponer de cinturones de seguridad de acuerdo a la siguiente aplicación:

4.12.1.1 Cinturón de seguridad de tres puntos en los asientos frontales, laterales y posteriores laterales de todos los vehículos. Será obligatorio para los vehículos en las categorías M1 y N1, deben tener cinturones de 3 puntos en todas las plazas a ser consideradas para su homologación y los correspondientes apoyacabezas bajo las respectivas reglamentaciones técnicas indicadas en este reglamento. Se exceptúan la posición central trasera siempre y cuando el modelo no tenga en ninguna versión mundial el cinturón de tres puntos en la posición central trasera.

4.12.1.2 Cinturón de seguridad de dos o tres puntos en asientos de base plegable de uso ocasional lateral y tres puntos en filas de asientos plegables posteriores siempre que estos se encuentren en alguna versión homologada bajo normas ONU de ese modelo.

4.12.1.3 Los cinturones de seguridad para vehículos automotores deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 16 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF: I. SAFETY-BELTS, RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS FOR OCCUPANTS OF POWER-DRIVEN VEHICLES II. VEHICLES EQUIPPED WITH SAFETY-BELTS, RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS” – Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. cinturones de seguridad, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX para ocupantes de vehículos de motor. II. Vehículos equipados con cinturones de seguridad, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX” vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) laboratorio acreditado para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito es obligatorio de acuerdo a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.13 Parachoques frontal y posterior

4.13.1 Los vehículos automotores, excepto el chasis motorizado y motocicletas, deben disponer de parachoques frontal y posterior, respetando los diseños originales del fabricante. Los tractocamiones dispondrán únicamente del parachoques frontal.

4.13.2 Se prohíbe el uso de elementos de defensa adicionales a los originales del vehículo (tumba burros, aumentos a parachoques originales, ganchos o bolas, porta remolques no removibles que sobresalgan de la carrocería).

4.14 Barras anti empotramientos posteriores para vehículos pesados

4.14.1 Los vehículos automotores de categorías M3, N3, N2 y O deben estar construidos y/o equipados de manera que ofrezcan protección eficaz al impacto en la parte ancha posterior del vehículo.

4.15 Protección para impacto frontal y lateral. Los vehículos automotores deben disponer de protección para impactos frontal y lateral.

4.15.1 Los vehículos automotores deben cumplir con los requisitos establecidos en la Reglamentación Técnica No. 94 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE PROTECTION OF THE OCCUPANTS IN THE EVENT OF A FRONTAL COLLISION”- “Prescripciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos en lo relativo a la protección de sus ocupantes en caso de colisión frontal”, vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.15.2 Los vehículos automotores deben cumplir con los requisitos establecidos en la Reglamentación Técnica No. 95 de la ONU “Prescripciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos en lo relativo a la protección de sus ocupantes en caso de colisión lateral” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE PROTECTION OF THE OCCUPANTS IN THE EVENT OF A LATERAL COLLISION” vigente en su última versión para el cual fue homologado en el modelo en un laboratorio acreditado para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.16 Bolsas de aire (AIR BAGS)

4.16.1. Los vehículos deben incorporar al menos dos bolsas de aire (airbag) frontal y deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 94 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE PROTECTION OF THE OCCUPANTS IN THE EVENT OF A FRONTAL COLLISION” – “Prescripciones uniformes sobre la homologación de los vehículos en lo relativo a la protección de sus ocupantes en caso de colisión frontal”, de acuerdo a lo indicado en el Anexo A.

4.16.2. Para la reposición de las bolsas de aire deben cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 114 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF: I. AN AIRBAG MODULE FOR A REPLACEMENT AIRBAG SYSTEM; II. A REPLACEMENT STEERING WHEEL EQUIPPED WITH AN AIRBAG MODULE OF AN APPROVED TYPE; III. A REPLACEMENT AIRBAG SYSTEM OTHER THAN THAT INSTALLED IN A STEERING WHEEL” – “Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. Un módulo de airbag para un sistema de airbag de recambio, II. Un volante de recambio equipado con un módulo de airbag de un tipo homologado, III. Un sistema de airbag de recambio distinto del instalado en el volante”, vigente en su última versión. Este requisito debe ser homologado por el agente proveedor de las autopartes.

4.17 Avisador acústico y luminoso de uso de cinturón. El avisador acústico y luminoso debe ser el original del vehículo y debe cumplir con lo establecido en la Reglamentación Técnica No. 16 de la ONU “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF: I. SAFETY-BELTS, RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS FOR OCCUPANTS OF POWER- DRIVEN VEHICLES II. VEHICLES EQUIPPED WITH SAFETY-BELTS, SAFETY-BELTS REMINDER RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS” – “Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. cinturones de seguridad, Recordatorio de cinturones de seguridad, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX para ocupantes de vehículos de motor. II. La Reglamentación Técnica ISOFIX”, vigente en su última versión para el cual fue homologado el modelo en el ó los laboratorio(s) acreditado(s) para certificar el reglamento técnico ONU mencionado. Este requisito afecta a las categorías de vehículos que la reglamentación mencionada indica en su texto.

4.17.1 El avisador acústico (bocina) debe ser el original del vehículo y se prohíbe la modificación, alteración o el cambio o adaptación por otro avisador acústico que incumpla los requisitos mencionados.

4.18 Cerraduras con sistema de bloqueo de apertura interior. Todo vehículo automotor liviano que disponga de puertas posteriores laterales, debe tener en las mismas un sistema de bloqueo de apertura interior independiente del sistema de seguridad convencional, para prevenir la apertura involuntaria de las puertas.

4.19 Capó. Para los vehículos automotores que dispongan de capó, estos deben contener un dispositivo manual de seguridad que evite aperturas involuntarias, adicional al control remoto de apertura.

4.20 Tacógrafo. Será obligatorio en los vehículos de categoría M3 y N3.

5. ENSAYOS PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD

5.1 Los métodos de ensayo para evaluar la conformidad de los elementos de seguridad indicados en el presente reglamento, serán los establecidos en cada uno de los documentos normativos referenciados en éste reglamento.

6. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

6.1 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1155 “Vehículos automotores. Dispositivos para mantener o mejorar la visibilidad”.

6.2 Norma Técnica Ecuatoriana NT INEN 1669 “Vidrios de seguridad para automotores. Requisitos”.

6.3 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2205 “Vehículos automotores. Bus urbano. Requisitos”.

6.4 Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 011 “Neumáticos”.

6.5 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2656 “Clasificación vehicular”.

6.6 Reglamentación Técnica No. 7 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) – “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación lámparas frontales y traseras de posición, lámparas de freno y lámparas marcadoras de fin para vehículos motorizados (excepto motocicletas) y trailers” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF FRONT AND REAR POSITION LAMPS, STOP-LAMPS AND END-OUTLINE MARKER LAMPS FOR MOTOR VEHICLES (EXCEPT MOTOR CYCLES) AND THEIR TRAILERS”.

6.7 Reglamentación Técnica No. 13 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Disposiciones uniformes sobre la aprobación de vehículos de las categorías M, N y O con relación al frenado – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES OF CATEGORIES M, N AND O WITH REGARD TO BRAKING”.

6.8 Reglamentación Técnica No. 13-H de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — “Disposiciones uniformes relativas a la aprobación de los vehículos automóviles de pasajeros en lo relativo al frenado” - “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PASSENGER CARS WITH REGARD TO BRAKING”.

6.9 Reglamentación Técnica No. 14 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de los vehículos en lo que concierne a los anclajes de los cinturones de seguridad, los sistemas de anclajes ISOFIX y los anclajes superiores ISOFIX – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO SAFETY-BELT ANCHORAGES, ISOFIX ANCHORAGES SYSTEMS AND ISOFIX TOP TETHER ANCHORAGES”.

6.10 Reglamentación Técnica No. 16 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de: I. Cinturones de seguridad, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX para ocupantes de vehículos de motor, II. Vehículos equipados con cinturones de seguridad, sistema de alerta de olvido del cinturón, sistemas de retención, sistemas de retención infantil y sistemas de retención infantil ISOFIX – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF: I. SAFETY-BELTS, RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS FOR OCCUPANTS OF POWER-DRIVEN VEHICLES, II. VEHICLES EQUIPPED WITH SAFETY-BELTS, RESTRAINT SYSTEMS, CHILD RESTRAINT SYSTEMS AND ISOFIX CHILD RESTRAINT SYSTEMS”.

6.11 Reglamentación Técnica No. 17 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) - Prescripciones uniformes sobre la aprobación de vehículos en lo que concierne a los asientos, a sus anclajes y a los apoya cabezas - “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE SEATS, THEIR ANCHORAGES AND ANY HEAD RESTRAINTS”;

6.12 Reglamentación Técnica No. 25 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Disposiciones uniformes relativas a la aprobación de apoya cabezas (reposacabezas), incorporados o no en asientos de vehículos – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF HEAD RESTRAINTS (HEADRESTS), WHETHER OR NOT INCORPORATED IN VEHICLE SEATS”.

6.13 Reglamentación Técnica No 30 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de neumáticos para vehículos motorizados y sus trailers” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PNEUMATIC TYRES FOR MOTOR VEHICLES AND THEIR TRAILERS

6.14 Reglamentación Técnica No 43 de la ONU “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de materiales de cristales de seguridad y su instalación en vehículos” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF SAFETY GLAZING MATERIALS AND THEIR INSTALLATION ON VEHICLES”.

6.15 Reglamentación Técnica No. 44 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de dispositivos de retención de niños ocupantes de vehículos de motor («sistemas de retención infantil») – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF RESTRAINING DEVICES FOR CHILD OCCUPANTS OF POWER-DRIVEN VEHICLES (“CHILD RESTRAINT SYSTEM”).

6.16 Reglamentación Técnica No. 48 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) “Disposiciones Relativas Uniformes a la aprobación de vehículos en los referente a iluminación y dispositivos de señalización luminosa” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO LIGHTING AND LIGHT SIGNALING DEVICES”.

6.17 Reglamentación Técnica No 54 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de neumáticos para vehículos comerciales y sus trailers” - “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF PNEUMATIC TYRES FOR COMMERCIAL VEHICLES AND THEIR TRAILERS.

6.18 Reglamentación Técnica No. 79 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) “Disposiciones uniformes concernientes a la aprobación de vehículos en referencia a su equipamiento de dirección” – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO STEERING EQUIPMENT.

6.19 Reglamentación Técnica No. 80 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes relativas a la aprobación de asientos de vehículos de grandes dimensiones para el transporte de pasajeros y de estos vehículos por lo que respecta a la resistencia de los

asientos y de sus anclajes – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF SEATS OF LARGE PASSENGER VEHICLES AND OF THESE VEHICLES WITH REGARD TO THE STRENGTH OF THE SEATS AND THEIR ANCHORAGES”.

6.20 Reglamentación Técnica No. 89 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes para la aprobación de: I. Vehículos, por lo que se refiere a la limitación de su velocidad máxima o a su función ajustable de limitación de velocidad II. Vehículos, por lo que se refiere a la instalación de un dispositivo de limitación de velocidad (DLV) o un dispositivo ajustable de limitación de velocidad (DALV) de un tipo homologado III. Dispositivo de limitación de velocidad (DLV) y dispositivo ajustable de limitación de velocidad (DALV) – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF: I. VEHICLES WITH REGARD TO LIMITATION OF THEIR MAXIMUM SPEED; II. VEHICLES WITH REGARD TO INSTALATION OF A SPEED LIMITATION DEVICE (SLD) OF AN APPROVED TYPE; III SPEED LIMITATION DEVICES”.

6.21 Reglamentación Técnica No. 94 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos en lo relativo a la protección de sus ocupantes en caso de colisión frontal. – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE PROTECTION OF THE OCCUPANTS IN THE EVENT OF A FRONTAL COLLISION”.

6.22 Reglamentación Técnica No. 95 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — Prescripciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos en lo relativo a la protección de sus ocupantes en caso de colisión lateral – “UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OF VEHICLES WITH REGARD TO THE PROTECTION OF THE OCCUPANTS IN THE EVENT OF A LATERAL COLLISION”.

6.23 Reglamentación Técnica No. 127 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — “Disposiciones uniformes sobre la aprobación de los vehículos automóviles de pasajeros en lo relativo al desempeño de seguridad de peatones” – UNIFORM PROVISIONS CONCERNING THE APPROVAL OR MOTOR VEHICLES WITH REGARD TO THEIR PEDESTRIAN SAFETY PERFORMANCE”.

6.24 Reglamentación Técnica No. 129 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) — “Sistemas de Retención Infantil Mejorados” - ENHANCED CHILD RESTRAINT SYSTEMS (ECRS).

6.25 Regulación técnica GTR7 Acuerdo concerniente al establecimiento de regulaciones técnicas globales para vehículos con ruedas, equipo y partes que pueden ser instalados y/o usados en vehículos con ruedas – (ECE/TRANS/132 y Corr.1) Hecho en Ginebra el 25 de Junio de 1998 – Regulación Técnica Global No.7 – Apoya Cabezas (Establecido en el Registro Global el 13 de Marzo de 2008) – HEADRESTRAINTS.

6.26 Regulación técnica GTR8 Acuerdo concerniente al establecimiento de regulaciones técnicas globales para vehículos con ruedas, equipo y partes que pueden ser instalados y/o usados en vehículos con ruedas – (ECE/TRANS/132 y Corr.1) Hecho en Ginebra el 25 de Junio de 1998 – Regulación Técnica Global No.8 Sistemas de Control Electrónico de Estabilidad (Establecido en el Registro Global el 26 de Junio de 2008) – ELECTRONIC STABILITY CONTROL SYSTEMS”.

6.27 Regulación técnica GTR9 Acuerdo concerniente al establecimiento de regulaciones técnicas globales para vehículos con ruedas, equipo y partes que pueden ser instalados y/o usados en vehículos con ruedas – (ECE/TRANS/132 y Corr.1) Hecho en Ginebra el 25 de Junio de 1998 – Regulación Técnica Global No. 9 Seguridad de Peatones (Establecido en el Registro Global el 12 de Noviembre de 2008) – “PEDESTRIAN SAFETY”.

7. ORGANISMOS ENCARGADOS DE LA EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

7.1 Los importadores, fabricantes, ensambladores nacionales de vehículos automotores y carroceros

de autobuses para pasajeros, deben cumplir con el presente Reglamento Técnico Ecuatoriano y con las demás disposiciones establecidas en otras leyes y reglamentos vigentes de la materia.

La demostración de la conformidad con el presente reglamento técnico se debe realizar a cada nuevo vehículo o lote de vehículos que ingrese al mercado ecuatoriano, mediante la presentación de un certificado de conformidad expedido por un organismo evaluador de la conformidad acreditado o designado, de acuerdo con lo que establece la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

El mencionado certificado de conformidad será emitido cuando el organismo de evaluación de la conformidad evidencie el cumplimiento de todos los requisitos aplicables descritos en el numeral 4, lo cual podrá demostrarse a través de reportes de ensayos emitidos por organismos de evaluación de la conformidad acreditados o designados por el MIPRO ó por los laboratorios acreditados por la ONU.

Para efectos de homologación vehicular, la Agencia Nacional de Tránsito evaluará la veracidad de los certificados presentados y resultados obtenidos en el momento previo a la emisión del respectivo certificado.

8. AUTORIDAD DE VIGILANCIA Y CONTROL

8.1 La Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (ANRCTTTSV), como institución encargada de la regulación y control del transporte terrestre a nivel nacional, es la autoridad competente para otorgar el certificado único de homologación vehicular, documento suficiente para certificar el cumplimiento del presente Reglamento y que deberá ser presentado previo a la importación de vehículos automotores sujetos al mismo; efectuará además las labores de vigilancia y control del cumplimiento con el presente reglamento y conjuntamente con SENAE e INEN, realizarán la supervisión previa al ingreso de los vehículos al mercado ecuatoriano. Son autoridades de vigilancia de mercado, la ANRCTTTSV, INEN, SENAE y aquellas que conforman el sistema nacional de la calidad, quienes realizarán de manera coordinada controles de los requisitos contemplados en el presente reglamento técnico, mediante verificación de documentos y si procede, constataciones físicas y de laboratorio en muestras adecuadas, tomadas según los procedimientos establecidos por las mismas.

Servicio de Aduanas del Ecuador SENAE, será el organismo encargado de efectuar el control de los vehículos importados sujetos a las disposiciones del presente Reglamento.

La autoridad competente se reserva el derecho de requerir un ensayo en cualquier laboratorio acreditado o designado para el test de determinada norma según la misma lo determine, en cualquier momento a cuenta y a cargo del fabricante o importador del producto en casos de características particulares o irregulares. El fin es demostrar la conformidad con la norma o reglamento de la línea de producción.

Las autoridades de vigilancia del mercado ejercerán sus funciones de manera independiente, imparcial y objetiva, y dentro del ámbito de sus competencias, en la medida necesaria para proteger los intereses de los consumidores o usuarios en el país.

9. RÉGIMEN DE SANCIONES

9.1 Los importadores, fabricantes, ensambladores y carroceros nacionales de vehículos automotores que incumplan con lo establecido en el presente reglamento técnico, se sujetarán a las sanciones previstas en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes, según el riesgo que implique para los usuarios y la gravedad del incumplimiento.

10. RESPONSABILIDAD DE LOS ORGANISMOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

10.1 Los organismos de evaluación de la conformidad que hayan emitido certificados o informes de conformidad erróneos, o, que hayan adulterado deliberadamente los datos de los resultados o de los certificados, tendrán responsabilidad administrativa, civil y penal, de acuerdo con lo establecido en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes.

11. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN

11.1. Con el fin de mantener actualizadas las disposiciones de este reglamento técnico, el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, someterá su texto a un proceso de revisión y actualización de los contenidos en un plazo no menor a 5 años, contados a partir de la fecha de su emisión para incorporar más elementos de seguridad o requisitos adicionales para la protección de la salud, la vida y el ambiente, de conformidad con lo establecido en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

ARTICULO 2.- Disponer al Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, que de conformidad con el Acuerdo Ministerial No. 11256 del 15 de julio de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 499 del 26 de julio de 2011, publique la **TERCERA REVISIÓN** del reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 034“**ELEMENTOS MÍNIMOS DE SEGURIDAD PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES**” en la página Web de esa institución.

ARTICULO 3.- El presente Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 034 (Tercera Revisión) reemplaza al RTE INEN 034:2010 (Segunda Revisión) y su Modificatoria 1:2013 y entrará en vigencia a partir de los 180 días contados desde la fecha de su promulgación en el Registro Oficial, con excepción de aquellos elementos de seguridad cuya entrada en vigencia se sujeten a los años modelo expresamente establecidos.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA: En todo lo no previsto en el presente Reglamento, se dará plena observancia a las disposiciones contenidas en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, su Reglamento General, reglamentos específicos aplicativos y la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

SEGUNDA: La observancia y control de los elementos de seguridad contenidos en el presente Reglamento Técnico es obligatorio a partir de los años modelos establecidos, el mismo que se efectuará previo el ingreso de las unidades o CKD's al territorio nacional.

TERCERA: Los documentos normativos a los que se remite el presente reglamento, los mismos que no incluyen auto certificaciones, serán de carácter obligatorio. Las modificaciones posteriores que amplíen los requisitos mínimos de seguridad para los vehículos, se entenderán exigibles en forma automática a partir de la modificación de dichos documentos normativos sin que sea necesario reformar el presente reglamento a no ser que se presenten objeciones fundamentadas. En ese caso el Estado se reserva el derecho de establecer el plazo de extensión para admitir versiones anteriores.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA ÚNICA

La verificación documental de los reportes de ensayos emitidos por los laboratorios acreditados por la ONU, se efectuará en el plazo improrrogable de 365 días contados a partir de la publicación del presente Reglamento. Sin perjuicio de aquello, la incorporación de los elementos mínimos de seguridad es obligatoria para los vehículos automotores conforme lo dispuesto en el numeral 11.3 de éste Reglamento.



Gobierno Nacional de
La República del Ecuador



Baquerizo Moreno E8-29 y
6 de Diciembre
Edificio INEN
www.normalizacion.gob.ec
Quito – Ecuador

Durante el período de transición, la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, conjuntamente con los organismos designados, verificará la existencia de los elementos mínimos de seguridad exigibles para cada año modelo y emitirá el certificado único de homologación que así lo valide, de forma previa a la importación del vehículo o lote de vehículo.

Comuníquese y Publíquese en el Registro Oficial.

Dado en Quito, Distrito Metropolitano, 2014-10-01

Mgs. Ana Elizabeth Cox Vásquez
SUBSECRETARIA DE LA CALIDAD