

La dolarización y las remesas de los emigrados sostienen el sector automotor

# El boom de la

Por Henry Chávez

**D**urante los dos últimos años el sector automotor ha experimentado el *boom* de ventas más importante de su historia. Hasta 1998, año en que se vendieron 47.985 vehículos, el punto de equilibrio para las ventas se estimaba en 50 mil unidades por año. Aunque ese nivel no había sido alcanzado, se lo consideraba óptimo dado el déficit de automóviles por habitante (1/13 habitantes) con relación a países industrializados (1/3

*El año 2002 registró una cifra récord en la venta de automóviles. La demanda reprimida durante la crisis de 1998-1999, el descongelamiento de depósitos, la estabilidad de precios y las remesas de los emigrantes se encuentran en la base de este 'boom' de consumo marcadamente suntuario. Pero su efecto sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos estaría incubando las condiciones iniciales para una nueva crisis, que, por el momento, no se presenta gracias a los altos precios del petróleo y al dinero remitido por los emigrantes.*



habitantes) y dada la renovación del parque automotor que se supone debe suceder cada 7 años.

La crisis económica y política que atravesó el país entre 1999 y 2000 tuvo un doble efecto sobre el sector automotor. Durante ella las ventas cayeron abruptamente, llegando a comercializarse apenas 13,5 mil y 18,9 mil unidades por año, respectivamente, es decir menos de la mitad del promedio de

ventas de la última década del siglo pasado (45 mil vehículos por año). En un segundo momento (a partir del último trimestre de 2000), cuando la inestabilidad política empezó a superarse y la dolarización mejoró la estabilidad económica y la capacidad adquisitiva de ciertos sectores de la población, las ventas de automóviles entraron en una tendencia creciente que todavía se mantiene.

La recuperación de las ventas durante el último trimestre de 2000 estuvo fuera de todo pronóstico e incluso superó los *stocks* de las comercializadoras, lo que provocó un desabastecimiento temporal. La demanda tuvo que sujetarse a listas de espera. El año 2001 comenzó con un *stock* de vehículos agotado (*Gráfico 1*), pero con expectativas muy positivas sobre la reactivación de las ventas. Sin embargo, los

# venta de autos

pronósticos volvieron a fallar y los 45 mil vehículos que se esperaba comercializar quedaron cortos frente a las casi 57 mil unidades vendidas en el mercado local y las 7,4 mil adicionales exportadas a Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia. Este *boom* se atribuyó a tres factores: la liberación de la demanda reprimida durante la crisis, la desconfianza en el sistema financiero que orientó la liquidez de los consumidores hacia bienes tangibles y el crecimiento de las remesas de los emigrados, que registraron ingresos por \$ 1,4 millones en 2001 (cifra equivalente al

nuevamente la demanda sorprendió, incrementándose las importaciones, dada la limitada producción nacional disponible. Así, 2002 registró la mayor cifra de importaciones de la historia (49 mil vehículos) y los 69,3 mil vehículos vendidos constituyeron un nuevo record de ventas.

Luego de dos años consecutivos de ventas record, las 33 mil unidades vendidas entre 1999 y 2000 dejaron una demanda reprimida de unas 57 mil unidades que se ha ido cubriendo en los años siguientes. Quedarían al menos 21 mil unidades más por ser cu-

7,1 mil unidades. De estas, 11,4 mil vehículos son importados y 15,5 han sido ensamblados por las industrias locales (*Gráfico 2*): Aymesa (6%), Maresa (10%) y Omnibus BB (84%). El déficit de 8,5 mil unidades fue cubierto por el *stock* de 2002 (*Gráfico 1*). La oferta del sector volvió a quedarse corta frente a una demanda que parece haber adquirido una dinámica diferente a la prevaleciente antes de 1999.

## ¿Qué sustenta este *boom*?

La demanda reprimida durante la



69% de los ingresos por exportaciones petroleras de ese año).

Aunque en 2002 el optimismo por la recuperación económica se mantenía, los pronósticos esperaron que las ventas volviesen a sus niveles promedio tradicionales (entre 45 y 50 mil por año), una vez que la demanda reprimida en 1999 y 2000 fue compensada con más de 10 mil unidades adicionales vendidas durante 2001. Pero

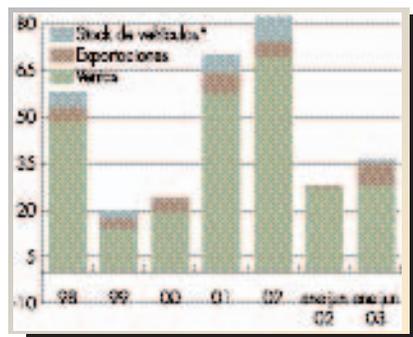
biertas, si es que la demanda promedio se mantiene entre 45 y 50 mil vehículos por año. Esto implicaría que en 2003 se podrían vender unas 66 mil unidades.

Las cifras del primer semestre de 2003 parecen indicar que las estimaciones de los empresarios volvieron a apostarle al escenario conservador. Entre enero y junio se han vendido 28,3 mil unidades y se han exportado

crisis incide positivamente sobre el incremento de las ventas de automóviles, pero no explica el fenómeno en toda su magnitud. Habría que preguntarse cómo de repente en una economía que acaba de pasar por una profunda crisis y con un aparato productivo prácticamente estancado, la gente dispone de recursos para destinarlos al consumo suntuario de vehículos, pues alrededor de 48% de estas importacio-

### Ventas, exportaciones y stock de vehículos (en miles de unidades)

Gráfico 1

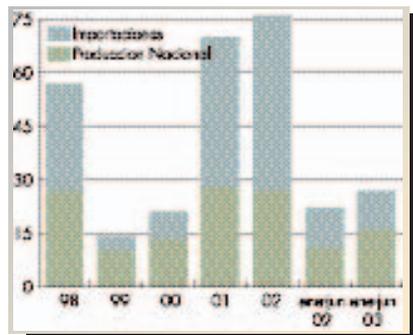


\*El stock de vehículos de 1998 es un estimado del total acumulado de años anteriores. Los valores nulos en 2000 y entre enero y junio de 2002 y 2003, indican que el stock de vehículos se agotó.

Fuente: Asociación Ecuatoriana Automotriz del Interior (AEADI).

### Producción nacional e importaciones de vehículos (en miles)

Gráfico 2



Fuente: AEADI.

nes son automóviles (Gráfico 3) y apenas 37% son carros de trabajo (camionetas, buses, camiones o furgonetas). También es necesario interrogarse qué tan permanente será esta dinámica o si, por el contrario, se trata de una circunstancia pasajera sin sustento de largo plazo en el sector real de la economía.

La crisis financiera generó desconfianza en la población y cambió sus preferencias, reduciendo su ahorro e incrementando el consumo de bienes tangibles de mediana y larga duración como automóviles e inmuebles. Tras el descongelamiento de fondos, una gran cantidad de recursos se orientó hacia este tipo de consumo. Además, la dolarización elevó el nivel adquisitivo de ciertos sectores de la sociedad ecuatoriana. La devaluación del sucre

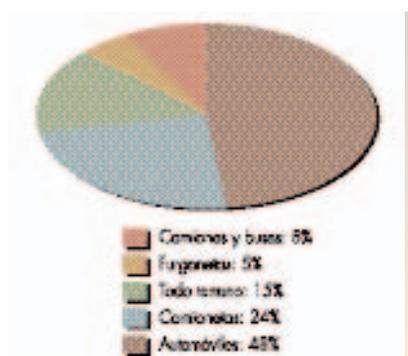
de enero de 2000 frenó las importaciones en un primer momento, pero la evolución del tipo de cambio real generó un poderoso incentivo para todo tipo de importaciones, entre ellas las de automóviles. Por último, los ingresos provenientes de las remesas de los emigrantes se han incrementado en cerca de 80% en los últimos cuatro años (Gráfico 4), llegando a aportar en 2002 la cifra de \$ 1.400 millones. En 2003, la tendencia de las remesas parece continuar, pues en el primer trimestre ya se registra un incremento de 18% en relación al mismo período de 2002.

### La fragilidad del boom automotor

Si la tendencia de la cuenta corriente de la balanza de pagos de los últimos dos años se mantiene, la dolarización corre un serio peligro. El déficit en cuenta corriente se incrementó

### Distribución de las ventas por tipo de vehículo (ene-jun, 2003\*)

Gráfico 3

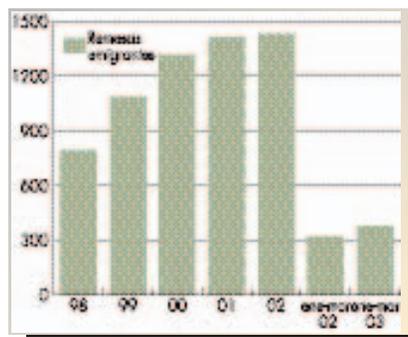


\*Ventas totales ene-jun 2003: 28.336 vehículos

Fuente: AEADI.

### Remesas de emigrados (millones US\$)

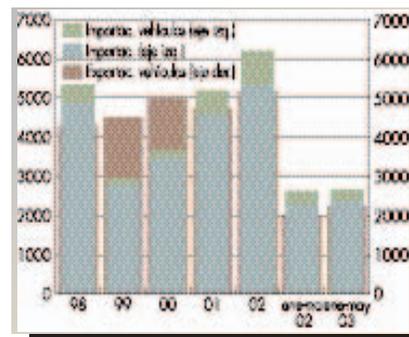
Gráfico 4



Fuente: Banco Central del Ecuador.

### Balanza comercial Importación de vehículos

Gráfico 5



Fuente: Banco Central del Ecuador.

en 2002 en más de 100% y representa el 38% de las importaciones, lo que indica que éstas han superado la capacidad de compra externa real de la economía. Esta brecha se estaría cubriendo vía remesas de emigrantes y endeudamiento externo (Gráfico 5).

Si el aparato productivo continuara estancado, si la competitividad de la producción nacional no mejorase en el corto plazo, si las tasas de interés se mantuvieran en los niveles actuales y el país siguiera endeudándose en el exterior, las probabilidades de que el sistema monetario soporte las presiones que persistirían en la balanza de pagos serían muy escasas. Aunque parezca paradójico, la reactivación de las actividades económicas ligadas a la importación de bienes —entre ellas, la venta de vehículos representa 15% del total de las compras externas— está generando las condiciones iniciales de una nueva crisis.

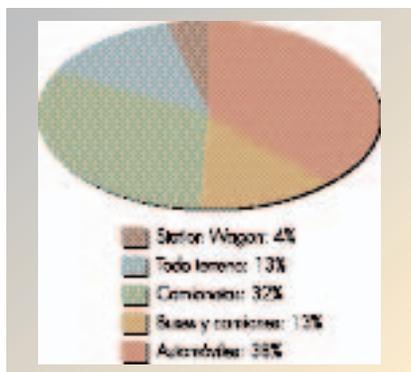
La solución no es dejar de importar vehículos. El problema y su solución residen en el mismo punto: la alta concentración del ingreso. Del total del parque automotor, constituido por unos 930 mil vehículos (Gráfico 6), aproximadamente 220 mil se encuentran en Quito (cerca de 24%) y un número superior en Guayaquil; más de 50% del total está concentrado en dos ciudades.

Las ventas de automotores se concentran en los grandes centros urbanos del país, lo que constituye un muy buen negocio a corto plazo. Pero los recursos que se invierten en esas compras no se convertirán en capital pro-

ductivo, pues son mayoritariamente consumo suntuario de los sectores de altos ingresos de las dos grandes urbes. Esto provocaría escasez de recursos a mediano y largo plazos, lo que impediría que el sector continúe desarrollándose. Si se observa la distribución de las ventas por rango de precios (Gráfi-

### Composición parque automotor del Ecuador (2002\*)

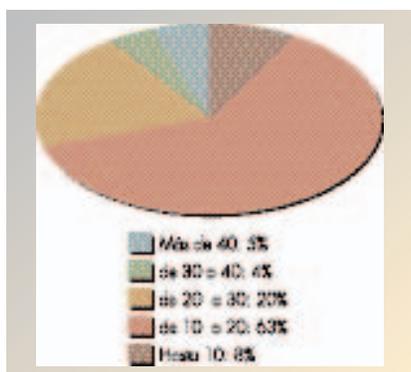
Gráfico 6



\*A 2002, el parque automotor total del país se estima en 928.376 vehículos  
Fuente: AEADI.

### Distribución de las ventas de automotores según rango de precios (2002\*)

Gráfico 7



\*Ventas totales 2002: 69.372 unidades.

co 7), el 92% del total de vehículos se dirige a sectores con altos ingresos, menos del 40% de la población. Es decir que los recursos que salen del país para pagar la importación de vehículos, o de paquetes CKD para ensamblarlos en el país, son en su gran mayoría improductivos. Esta fuga de recursos estaría cubriéndose con ingresos extraordinarios –las remesas de los

Cuadro 1

### ¿Cuánto cuesta el mantenimiento anual de un vehículo?\*

Rubro	Valor (US\$)	
Seguro (1)	6%	840
Financiamiento (interés anual) (2)	17%	555
Matrícula (3)		289
Revisión vehicular		19
Tasa D.N.T.		65
Brigadas barriales		4
Tasa municipal		1
CETUR		0
Impuesto fiscal		200
Peajes (4)		72
Combustible (5)		771
Mantenimiento (6)		700
<b>Total</b>		<b>3.228</b>

\* El ejemplo está dado para un vehículo nuevo, con un precio de USD 14.000,00 en la ciudad de Quito, en su primer año.

(1) Un valor de 6% sobre el precio del vehículo.

(2) Valor descontado la entrada de 30%, pagadero a tres años al 17% anual.

(3) Suma de todo los pagos correspondientes por efecto de matriculación. Impuesto fiscal conforme la actual tarifa. Suma de todo los pagos correspondientes por efecto de matriculación. Impuesto fiscal conforme la actual tarifa.

(4) Calculado en un promedio de USD 6,00 mensuales.

(5) Kilometraje anual estimado de 15.000 Km. en un año, con un consumo de 35Km/gal, a un precio promedio de USD 1,80 c/gal. Kilometraje anual estimado de 15.000 en un año, con un consumo de 35Km/gal, a un precio promedio de USD 1,80 c/gal.

(6) Incluye una visita al taller cada 5.000 Km., a un costo promedio USD 100 c/u, más USD 400,00 por otros incluido parqueaderos Incluye una visita al taller cada 5.000 Km, a un costo promedio USD 100 c/u, más USD 400,00 por otros incluido parqueaderos

Fuente: AEADI.

Cuadro 2

### Carga impositiva sobre un automóvil importado

Rubro	Impuesto	Explicación	Ejemplos (US\$)			
			5.000	15.000	30.000	40.000
<b>CIF</b>			<b>180</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>180</b>
Verificación						
Arancel	35,00%	Furgonetas y busetas de hasta 16 pers., a gasolina. Automoviles, camionetas de hasta 4.5 toneladas, todo terreno	1.750	5.250	10.500	14.000
Fodinfra	0,50%	Fondo para desarr. de la infan.	25	75	150	200
Modernización CAE	0,05%	Tasa de moderniz. de las aduanas	3	8	15	20
Almacenaje Puerto			100	120	150	150
ICE	5,15%	Imp. a los consumos especiales	436	1.309	2.618	3.490
IVA	12,00%	Impuesto al valor agregado (crea crédito fiscal)	866	2.597	5.194	6.925
Corpei		Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones	1	4	8	10
<b>Total Costo</b>			<b>8.361</b>	<b>24.542</b>	<b>48.814</b>	<b>64.976</b>
Incremento respecto del costo			67,21%	63,61%	62,71%	62,44%

Fuente: AEADI.

emigrados y en los seis primeros meses de 2003 por el alto precio del petróleo— que han impedido que se agudice la brecha de la balanza comercial.

El boom del sector automotor se está sosteniendo sobre bases más bien frágiles, por lo que se debe desarrollar una estrategia de comercialización que le permita diversificar los destinos de sus ventas hacia urbes de menor tama-

ño y centros rurales que, al estar más vinculados al aparato de producción, podrán convertir los vehículos en capital productivo que genere recursos para la economía en su conjunto. Esto ampliaría el mercado y aseguraría la reposición de esos vehículos en el mediano plazo, con lo que se conseguiría un mercado mucho más sostenible en el largo plazo. **G**