

Finalizó el convenio automotor andino ¿Y ahora qué?

< POR FEDERICO CABRERA >

En 1977, bajo el modelo económico de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), se incluyó a la rama automotriz entre los sectores prioritarios para los programas de desarrollo industrial. Pero el esquema no pudo ser llevado a la práctica, debido a los costosos adelantos tecnológicos y el nuevo rumbo de las políticas de crecimiento.

Años más tarde y siempre dentro de los paradigmas del modelo ISI, los convenios de complementación industrial firmados por los países del Pacto Andino fueron recuperados y adecuados al sector automotor. Sus objetivos fueron armonizar las políticas de ensamblaje de vehículos y establecer condiciones de competencia equitativas para el mercado subregional.

En 1993 el Ecuador, Colombia y Venezuela suscribieron el Convenio de Complementación en el Sector Automotor. El acuerdo fue ampliado en

Suscrito por segunda ocasión en septiembre de 1999, el convenio automotor andino tuvo como objetivos sustituir las importaciones de vehículos, brindar estabilidad a los inversores, ampliar el mercado y generar empleo en los países participantes. Diez años más tarde y una vez finalizado el acuerdo, los firmantes evalúan el éxito del programa, mientras que los interesados barajan estrategias para mantener el statu quo.

mayo de 1994, ya que se consideró que los efectos económicos y sociales de la medida se tradujeron en el crecimiento del comercio y el desarrollo de la industria automotriz subregional.

El convenio automotor incluyó temas relativos a los aranceles aplicables a las importaciones desde países ajenos a la región, un régimen de importación para vehículos desarmados (Completely Knocked Down o CKD), una política común de integración comercial con terceros y reglas para el ingreso de vehículos usados.

En 1999 se renovó la medida por un período de diez años prorrogables, eli-

minando las incompatibilidades con la Organización Mundial de Comercio (OMC), precisando regulaciones de protección al medio ambiente, normas de seguridad, defensa del consumidor y propiedad industrial. Asimismo, la extensión planteó metas de producción y exigió el incremento sustantivo de las transacciones de vehículos y autopartes.

Al concluir la vigencia del convenio, solo el Ecuador se ha mostrado interesado en renegociarlo para continuar. Venezuela directamente denunció el acuerdo para que no continuara por diez años más.



El mercado se inclina hacia pocos productores

Durante el período 1990-1995, el intercambio intraregional de vehículos creció más de 37 veces, dinamizando el comercio de autopartes, generando mano de obra calificada y promoviendo la transferencia de tecnología. En 1998 los países andinos registraron la producción de 212 mil vehículos, la exportación de 25 mil unidades y el innegable apoyo del convenio a las balanzas, comercial y de pagos.

En el convenio automotor de 1999, se planteó aumentar la producción a 500 mil unidades anuales en menos de 10 años. Del mismo modo, se aspiró incrementar sustantivamente el intercambio intracomunitario de vehículos y autopartes, que en 1998 superó los \$ 600 millones. No obstante, con las crisis de fin de siglo, los países andinos se vieron obligados a modificar la estructura de sus economías, hecho que desaceleró el consumo y desbarató casi por completo la funcionalidad de los tratados comerciales.

El impacto de las crisis inclinó la balanza hacia las subsidiarias de General Motors, mientras que las ensambladoras de las marcas Chrysler, Iveco, Fiat, KIA y Mazda lucharon para evitar su extinción del mercado regional. En 1999 la casa norteamericana aprovechaba su buen momento para invertir en el convenio automotor andino, que se estableció como el marco regulatorio para la conformación de una estructura que dinamizó las ventas de la empresa durante la siguiente década.

Entonces, el convenio estableció que los países participantes aplicasen un arancel externo de 35% para automóviles, camperos (4x4) y vehículos para el transporte de pasajeros y de mercancías (categoría 1), mientras que al resto de automotores se le impuso una cuota de importación que alcanzaría 15% del valor total (categoría 2). Mediante resolución de la CAN, se facultó al Ecuador a mantener su arancel externo en 10% para los vehículos de la categoría 2.

En cuanto a los aranceles aplicables a las partes y las piezas importadas destinadas al ensamblaje de los vehículos, los

RECUADRO 1

EL CONVENIO AUTOMOTOR EN RETROSPECTIVA

Ing. Patricio Sánchez

Gerente de abastecimientos de la ensambladora Maresa

En 1993 arrancamos con un primer convenio comercial entre Colombia, Ecuador y Venezuela. En 1999 ya se firmó un acuerdo en el marco de la OMC. Perú y Bolivia no suscribieron el tratado, porque no han desarrollado la industria automotriz.

En el Ecuador, el sector automotor (ensamblaje, autopartistas y servicios) provee 11.700 empleos directos. En los últimos tres años, las inversiones que ha tenido la actividad bordean los \$ 35 millones y han permitido que el sector amplíe las ventas al exterior. Entre los años 2008 y 2009, Maresa invirtió aproximadamente \$ 5 millones para incrementar la capacidad de su planta, el objetivo planteado fue aumentar las oportunidades en el mercado local y avanzar hacia la exportación.

Maresa no ha aprovechado todos los beneficios del convenio, ya que en Colombia hay una ensambladora de Mazda que tiene la misma oferta de productos. Sin embargo, el momento político que atraviesan colombianos y venezolanos ha favorecido para que Venezuela solicite vehículos al Ecuador.

Por otro lado, existe la posibilidad de que autopartistas colombianos se instalen en el Ecuador para exportar a Venezuela. Con esto se crearían fuentes de empleo en el país y el sector ensamblador podría abastecerse de partes para la exportación de vehículos a Venezuela.

Exportaciones e importaciones

En el convenio no están establecidos rangos o cupos para las exportaciones. Las ventas al exterior han aumentado, pese a que no se han establecido metas de crecimiento. El arancel externo común y la imposibilidad de importar vehículos o partes usadas han permitido el desarrollo del sector.

Las tres ensambladoras que existen en el Ecuador (Maresa-Mazda, Ómnibus BB-General Motors y Aymesa-Kia) también operan como importadores de vehículos. Entonces, estas trabas representan una barrera para el negocio, pero protegen el empleo y la producción.

Expectativas frente a un nuevo convenio

Dado que las partes denunciaron el convenio, el Ecuador deberá negociar tratados bilaterales con Venezuela y con Colombia por separado.

En este contexto, se puede decir que Colombia está más desarrollado tecnológicamente para la provisión de autopartes, es decir que, como proveedor de piezas, los colombianos son buenos socios para el Ecuador.

Aunque se han dictado nuevas reglas para que la industria venezolana compre la mayoría de piezas en su país, estamos trabajando para continuar vendiendo autopartes ecuatorianas al país caribeño.

El Gobierno nacional está interesado en algo similar a lo que ocurre en Venezuela: que la mayor cantidad de autopartes sean ecuatorianas. En este sentido, se ha presentado un plan para aumentar las compras a los autopartistas ecuatorianos desde \$ 99 millones en 2009 hasta \$ 160 millones en el año 2019, representando un volumen total de compras de aproximadamente \$ 1.280 millones para el período, valor calculado a base de un nivel de producción establecido.

países participantes se comprometieron a aplicar un arancel externo común de 3%.

Atendiendo a la necesidad de imponer reglas de origen, se resolvió que la comercialización de autopartes, automóviles y vehículos comerciales se llevaría a cabo siempre que los productos tuvieran un porcentaje de valor agregado local superior a 35%.

Asimismo, se dispuso la creación de

un Comité Automotor, conformado por tres representantes de cada país, uno de ellos del sector público y los otros dos de los sectores ensamblador y fabricante de autopartes.

Paradójicamente, los más estrictos neoliberales auspiciaron la imposición de severas restricciones al ingreso de automotores. El beneficio para los promotores de esta medida se vio reflejado en la



María Christina Garzón

disminución de la competencia y la formación de lo que algunos consideran un monopolio. Esta distorsión del mercado pudo desacelerar las inversiones en el sector y producir una reducción de las potenciales ganancias en el largo plazo.

A finales de 2009, al acercarse el fin del período de diez años, el Ecuador propuso la renegociación del convenio automotor andino ante la Secretaría General de la Comunidad Andina. Se supone que la ratificación del acuerdo fomentaría una mayor participación de la industria automotriz ecuatoriana en el mercado regional.

Por su parte, Venezuela denunció el convenio automotor el 25 de noviembre de 2009, debido a que estableció normas nacionales contrarias al acuerdo, como el aumento del arancel y la aplicación de licencias y cupos a la importación de vehículos. Además, el Gobierno venezolano promulgó la sustitución inmediata de las importaciones provenientes de Colombia y, a partir del próximo año, se exigirá la incorporación de autopartes hechas en el país caribeño.

La industria automotriz de Perú fue desarticulada en la década de los noventa, debido al liberalismo a ultranza promovido por Fujimori. En aquellos años, se impulsó la importación de automotores usados, pero actualmente se busca revertir esa tendencia a base de los tratados de libre comercio suscritos con EEUU, Canadá, China, Japón, Singapur, Tailandia, Corea, Unión Europea, Chile y México. Bajo este esquema, se puede decir que el Gobierno de **Alan García** ya ha generado una distancia irreparable con las políticas de los Gobiernos del "socialismo del siglo XXI" que se han instaurado en la región.

Bolivia todavía enfrenta graves problemas de pobreza y desigualdad social, que han impedido la formación de un mercado capaz de demandar masivamente automotores nuevos, mientras que Colombia acogería la medida siempre que no perjudique al TLC negociado con EEUU.

La última década

Dos hitos marcan el mercado auto-

RECUADRO 1

EL CONVENIO FUE POSITIVO

Ec. Marcelo Ruiz León
Director ejecutivo Cinae

El convenio de complementación ha sido positivo para el Ecuador, ya que ha permitido la existencia de una industria automotriz y ha beneficiado a ensambladores y proveedores de autopartes y materia prima.

En este sentido, se necesitó que el marco jurídico del convenio estableciera cierta protección. Tanto la restricción arancelaria como la prohibición de importar vehículos usados benefician a la industria y evitan problemas consecuentes a la circulación de autos viejos.

Todos los países que tienen industria necesitan una protección. Argentina, Brasil y México tienen el mismo arancel que el Ecuador, mientras que algunas naciones asiáticas tienen cupos y aranceles que superan el 100%.

Estamos convencidos de que el Gobierno y las empresas deben promover la industrialización. En este contexto, hemos trabajado durante un año con el Ministerio de Industrias en un plan para incorporar más partes y piezas nacionales en los vehículos ensamblados en el Ecuador.

Asimismo, se han identificado y presentado al ministerio varios proyectos para instalar empresas de autopartes e incrementar la capacidad y producción de las actuales. Podrían ser ejecutados durante el período 2010-2013.

El sector autopartista está creciendo; año a año, el porcentaje de materiales nacionales utilizados por la industria es mayor. Las empresas están



dispuestas a invertir, pero demandan reglas claras desde el Gobierno.

Apoyar al productor nacional

Hay el prejuicio de que lo nacional no tiene calidad y eso es falso. Ninguna empresa multinacional, sea Chevrolet, Kia, Mazda, va a permitir que sus productos sean de menores atributos porque se producen en otro país.

Inclusive, uno de los problemas entre ensambladoras y autopartistas nacionales es que los últimos se quejan de las exigencias de calidad. No hay tal ineficiencia o falta de calidad. Nuestros productos están exportándose a Colombia y Venezuela; anteriormente, se exportaron a Perú, Chile y Haití.

El Gobierno quiere negociar dos convenios bilaterales, uno con Colombia, con base en la estructura jurídica de la Comunidad Andina, y otro con Venezuela, probablemente en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). Es necesario que haya otro acuerdo para continuar con la protección arancelaria que permita desarrollar nuestra industria.

motor ecuatoriano en la última década: 2001, cuando el mercado se ajustaba a la dolarización y los ecuatorianos veían en la compra de vehículos una alternativa de ahorro frente a un frágil sistema financiero, y 2003, período en el cual la recuperación de los bancos permitió la emisión de créditos para consumo.

El crecimiento posterior se apoyó en la importante expansión fiscal y las auspiciosas condiciones externas registradas en 2007 y 2008. Cabe mencionar que la política estatal de subsidios a los combustibles bloqueó el efecto negativo que podrían haber tenido, en la demanda nacional de automotores, los altos precios internacionales de los hidrocarburos.

Los ensambladores nacionales también se vieron beneficiados por los con-

venios firmados con el Gobierno, que estaban enfocados en renovar el servicio público de taxis y las flotas de transporte hospitalario.

Durante la vigencia del segundo convenio automotor, el Ecuador alcanzó una producción promedio de 38 mil vehículos por año, es decir, un total de 421 mil unidades desde 1999 hasta 2009. En el mismo período, la oferta exportable alcanzó una media de 12 mil automóviles anuales (*Gráfico 1*).

Pese a que la producción fue incrementándose con el paso del tiempo, la participación de los vehículos ecuatorianos en el mercado nacional casi no presentó mejoría, manteniéndose entre 30% y 40% (*Gráfico 2*).

Durante los años de dolarización,

Ómnibus BB-General Motors se constituyó en la empresa líder de la industria, desbancando a sus competidores directos, Aymesa y Maresa, y borrando del mapa a la manabita Coenansa.

Aymesa se recupera de la mano del grupo Eljuri y el Gobierno

En estos últimos años, el buen desempeño de Maresa y Ómnibus BB se debió al agresivo incremento en la producción de camionetas y camperos. Por su parte, el crecimiento de Aymesa se atribuye a la venta de autopartes y al ensamblaje de vans y automóviles para transporte público.

En 2009, la oferta nacional de automotores fue liderada por la empresa de capital mixto Ómnibus BB, que acaparó 75% del total de unidades y, virtualmente, monopolizó la industria. Pero, desde el reingreso de Aymesa en 2007, la firma ha logrado atraer constante y

CUADRO 1
PRODUCCIÓN ANUAL DE AUTOMOTORES POR ENSAMBLADORA

Año	Aymesa	Coenansa	Maresa	Ómnibus BB	Total
1991	6.823	144	5.646	7.729	20.342
1992	7.377	4.010	6.070	8.328	25.785
1993	7.465	3.639	7.600	8.936	27.640
1994	9.322	6.468	8.097	9.982	33.869
1995	7.485	4.459	6.402	7.864	26.210
1996	5.619	1.560	3.571	8.174	18.924
1997	7.369	-	4.698	12.890	24.957
1998	4.814	-	6.607	15.220	26.641
1999	2.186	-	1.999	5.579	9.764
2000	147	-	1.491	11.438	13.076
2001	2.636	-	1.848	23.913	28.397
2002	2.124	-	2.839	22.218	27.181
2003	2.309	-	3.402	25.490	31.201
2004	1.375	-	3.919	25.791	31.085
2005	-	-	5.013	38.380	43.393
2006	-	-	6.309	45.454	51.763
2007	7.597	-	7.316	44.377	59.290
2008	6.432	-	8.790	55.988	71.210
2009	6.577	-	6.835	42.149	55.561

FUENTE: AEADE.

paulatinamente a clientes Chevrolet, ampliando su participación en el mercado. Por su parte, Maresa, subsidiaria de Mazda en el Ecuador, ensambló 6.835 automotores y mantiene estable su contribución al producto final (Cuadro 1).

La evolución de Aymesa ha sido excepcional desde su alianza con el grupo Eljuri y el Ministerio de Industrias y Productividad (Micip). La empresa ha generado ingentes beneficios por la notable intervención del Gobierno, que impulsó la renovación del parque automotor público mediante la exoneración de aranceles e impuestos a 2.000 taxis importados y 3.000 ensamblados en el Ecuador, la mayoría de las marcas Kia y Hyundai.

En este marco, se incluyen los programas de *chatarrización* propuestos por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (Comexi) y el Micip. Las exigencias del plan son que el transportista que requiera una unidad nueva deberá entregar su vehículo viejo para convertirlo en chatarra y solo se incorporarán nuevos automotores ensamblados en el Ecuador, lo que se une a otra restricción de importaciones de varios productos automotrices, con el fin de controlar la salida de divisas. La medida

implicó la reducción de 35% en los ingresos de vehículos livianos, 30% en los comerciales y 30% en llantas.

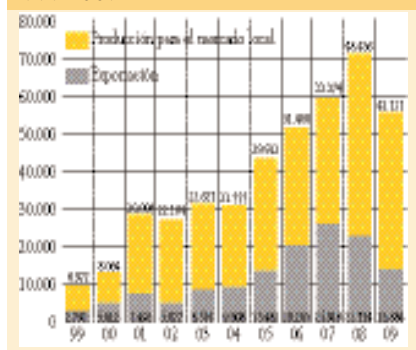
Estas medidas se unieron a una mayor restricción en la emisión de crédito, la caída de las remesas y los cambios impositivos, que en total disminuyeron el comercio de vehículos nuevos en casi 20% durante 2009. No obstante, también afianzaron la posición de Aymesa y favorecieron al comercio de autopartes monopolizado por el grupo Eljuri.

No todo lo que brilla es oro

Durante los años de funcionamiento del convenio, el Estado, necesariamente, debió captar aranceles provenientes de la importación de vehículos. Resumiendo los términos del acuerdo, esos ingresos debieron ser destinados a la industria automotriz para incrementar los volúmenes de producción y mejorar la plataforma tecnológica.

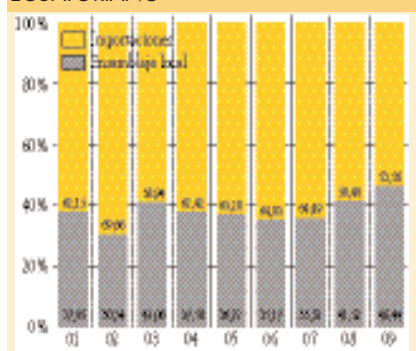
Sin embargo, el pago de aranceles no tuvo efecto sobre las empresas del sector, es decir que el proteccionismo no impulsó a todos los actores de la industria automotriz y, en su lugar, empujó,

GRÁFICO 1
PRODUCCIÓN LOCAL DE AUTOMOTORES 1999-2009



FUENTE: AEADE.

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS EN EL MERCADO ECUATORIANO



FUENTE: AEADE.

CUADRO 2
RECAUDACIÓN DE ARANCELES DURANTE LA VIGENCIA DEL SEGUNDO CONVENIO AUTOMOTOR ANDINO (\$)

TASA AD VALÓREM	AÑOS	AD VALÓREM
10%	1999	6.653
	2000	1'441.984
	2001	9'913.244
	2002	11'074.371
	2003	7'328.140
	2004	10'189.789
	2005	13'250.430
	2006	5'412.613
	2007	6'278.550
	2008	6'969.237
35%	2009	1'233.098
	1999	57'798.388
	2000	3'928.924
	2001	20'204.381
	2002	56'747.121
	2003	52'679.105
	2004	66'850.117
	2005	91'123.978
	2006	117'165.709
	2007	112'578.029
2008	70'046.785	
2009	46'656.573	

RECUADRO 1

BOLIVIA Y PERÚ: MITIGANDO LA IMPORTACIÓN DE AUTOS USADOS

Por Daniela Anda

Los Gobiernos de Bolivia, Perú y Paraguay permiten la importación de vehículos usados. No obstante, estos países han desarrollado políticas encaminadas a reducir los efectos negativos sobre el ambiente y la salud pública, así como disminuir el elevado consumo de combustible, que generalmente ocasionan los vehículos antiguos.

El parque automotor peruano ha tenido un incremento anual promedio de 4% desde 2000, con la importación de autos usados y nuevos, ya que el país dejó de ensamblar en 2002 tras el cierre de la planta de camiones Volvo. El ingreso de vehículos usados, la baja productividad de las plantas peruanas y la inexistencia de barreras arancelarias impedían que la producción local fuera un negocio rentable.

Cerca de 40% de la importación automotriz peruana corresponde a vehículos usados; sin embargo, a inicios de la década, esta cifra superaba 80%. A partir de 2001, Perú restringió este tipo de importaciones y se cerrará por completo en diciembre de 2010, pues por ley se prohíbe a partir de esa fecha el ingreso, reparación y acondicionamiento de estos.

En Bolivia, la importación de automotores usados tomó fuerza en 2006, a pesar de la implementación de una tarifa diferenciada del impuesto a consumos específicos (ICE) según el modelo del

vehículo. Frente a la masiva entrada de "vehículos viejos", el Gobierno boliviano tuvo que prohibir en diciembre de 2008 el ingreso de autos livianos de más de cinco años de antigüedad y pesados de más de siete años, causando inconformidad y manifestaciones por parte de importadores y trabajadores de talleres de las zonas francas.

Tanto en Perú como en Bolivia, la importación de autos usados ha impedido que la industria automotriz se desarrolle. Sin embargo, los bolivianos todavía poseen plantas de ensamblaje de vehículos pesados, como el caso de la empresa Enauto de la Corporación de Desarrollo de las Fuerzas Armadas (Cofadena), que ha invertido más de \$ 60 millones en una planta de ensamblaje de camiones y volquetas.

Asimismo, en Bolivia se ha determinado la existencia de minas de litio, principal componente para la elaboración de baterías de alto rendimiento que son utilizadas en los vehículos híbridos, que atrae la atención de las grandes transnacionales (Toyota, Ford y General Motors han sido las primeras en declarar su interés en asentar plantas en Bolivia) y que generaría un importante impulso a la producción automotriz del país andino.

Debido a que el Ecuador cuenta con un sector ensamblador de mayor experiencia, la prohibición peruana de importar vehículos usados y la limitación boliviana según antigüedad del automotor representan atractivas oportunidades para exportar, sean autopartes ecuatorianas o productos finales.

¿Suntuarios o necesarios?

Analizando la dinámica de los últimos años, en 2008 se vendieron 112.000 vehículos, mientras que en 2009 fueron 92.000. Esto representa una tasa de variación negativa de 18% (Cuadro 3) y refleja que el mercado automotor ecuatoriano tuvo que esquivar a la aplicación de cupos y, posteriormente, la fijación de aranceles. Las restricciones apuntaban a un dramático decrecimiento de 35%, pero la caída no fue tan grave y todas las empresas del sector se sostienen en el mercado.

Para ello los importadores tuvieron que modificar sus estrategias de negocio, es decir que dejaron de traer modelos costosos para ingresar automotores de gama baja. Esta medida fue en perjuicio de la tecnología de los autos nuevos, ya que algunos componentes de seguridad y desempeño tuvieron que ser descartados para no exceder las restricciones y maximizar el beneficio.

En un contexto general, las importaciones de automotores cayeron de 70 mil unidades a 40 mil, hecho que favoreció la participación en el mercado de las ensambladoras nacionales con lo que, en términos porcentuales, hubo una reducción de 3% en la venta de autos importados. La nueva distribución del mercado fue de 52% de vehículos extranjeros y 48% nacionales.

En 2009 la participación de las importaciones de *automóviles* en el total bajó a 38%, frente a 46% de 2008. Una tendencia completamente diferente se aprecia en el ingreso de *vehículos de doble tracción*, que en el período 2008-2009 ascendió de 19% a 31%. Las *camionetas* se constituyen otro rubro que denota una dinámica creciente desde el año 2005, pasando de 6% del total en 2005 a 13% en 2009.

El valor unitario de los vehículos importados en 2009 tuvo un promedio absoluto de \$ 24 mil por unidad, el más alto desde el inicio de la dolarización. En este sentido, la marca más vendida en el Ecuador fue Chevrolet, seguida de Hyundai, Mazda y Toyota, que presentaron mayores facilidades en el financiamiento de sus vehículos.

con el añadido de sus propias falencias, a la quiebra de Aymesa y a la desaparición de Coenansa.

De igual manera, el pago de aranceles, al ser transmitido al valor final de los automotores, se constituye en una pérdida de bienestar para los consumidores. Según la Aduana del Ecuador, el monto total que los hogares ecuatorianos tuvieron que pagar entre 1999 y 2009 se podría contabilizar en \$ 768,8 millones por impuestos indirectos (Cuadro 2).

En un ejercicio más exhaustivo del tema, se sugiere que, si el precio promedio de venta de los automotores fue de \$ 10 mil y las importaciones de vehículos se dieron conforme al Gráfico 2, el excedente del consumidor o pérdida de bienestar alcanzó \$ 1,5 mil millones.

Con este ejercicio, los resultados del

convenio automotor andino resultan bastante débiles, ya que la elaboración de componentes nacionales no se incrementó en una proporción compatible con los ingresos percibidos, los avances tecnológicos distan mucho de los requerimientos internacionales y no hubo diversificación de mercados.

Tomando en cuenta que la rama automotriz emplea directamente a 2.000 personas, hay quienes se preguntan si vale la pena prolongar un proteccionismo que consideran inútil y perjudicial.

La consigna de la Revolución Ciudadana era eliminar las prebendas recibidas por el neoliberalismo criollo, pero el intento parece disiparse, mientras grupos tradicionales se van reubicando para aprovechar las nuevas reglas del juego.

Por otra parte, el convenio debía permitir que los ensambladores ecuatorianos ampliasen sus mercados hacia los países de la región andina. En este marco, los resultados de 2009 fueron: Ómnibus BB exportó 10 mil automotores y Aymesa alcanzó 3.845 unidades. Esta cifra representa un total de 13.844 vehículos y una reducción de casi 50%. No obstante, los destinos siguieron siendo Colombia, Venezuela (en el marco del acuerdo), Perú y Chile.

En este contexto, cabe señalar que la participación de Aymesa dentro de la oferta exportable aumentó durante 2009 (pasó de 23% en 2008 a 27% en 2009), de manera que el apoyo del Gobierno y la apertura de los venezolanos fueron factores importantes para la ampliación de mercado llevada a cabo por la empresa.

Lo rescatable de la oferta exportable es el reconocimiento de calidad y la inclusión de un trabajo de mayor valor, es decir que en años anteriores los vehículos comercializados presentaban características más sencillas, mientras que ahora gozan de mayor elaboración.

También puede decirse que la reducción en el volumen exportado se compensa, parcialmente, con los ingresos recabados por la venta de automotores de mayor valor.

Tema aparte es la comercialización de motocicletas, rama que ha tenido un *boom* en los últimos siete años, gracias a estrategias de precios bajos y un sistema de crédito ágil y elástico.

Así como el mercado de automóviles ecuatoriano es liderado por productos asiáticos, en este mercado domina en

forma abrumadora China y, por razones geográficas, le secunda Colombia, donde se ensamblan motocicletas de tecnología japonesa marca Suzuki, que escasamente pueden competir con los productos chinos, dados sus bajos precios.

Al final, el convenio automotor andino, si bien ha incidido en que la industria del ensamblaje automotor exista en el Ecuador, también ha sido el culpable de las aberraciones de mercado que actualmente acusa el país. La clave para surgir no debería estar basada en el proteccionismo a ultranza, sino más bien en el aperturismo con medida y reglas claras, que permita el ingreso de nuevos inversionistas al sector.

El modelo ISI fracasó por la ineficiencia y el clientelismo político que impulsó la formación de monopolios hasta ahora imbatibles. Tomando en cuenta que el Estado también quiere convertirse en un motor de desarrollo y equidad para el país, ¿será lo más lógico insistir en el afianzamiento de las ineficiencias del mercado?

El progreso como fin

Salvo el Ecuador, ninguno de los países participantes del convenio ha hecho explícita su intención por renovarlo. ¿Qué sucederá entonces?

Una posibilidad es que los importadores se constituyan en los grandes ganadores, pues en el caso de que se promulgue una liberalización completa de las regulaciones arancelarias, los vehículos importados podrían ingresar con precios hasta 35% inferiores a los actuales. No obstante, el Gobierno no denota ese tipo de intenciones, ya que los lineamientos de la Senplades indican que las políticas estatales deben impulsar el crecimiento endógeno y la recuperación del valor agregado, que se unen a la estricta necesidad de reducir las importaciones para mantener a raya las balanzas comercial y de pagos, y evitar la iliquidez de la economía nacional.

Los importadores, por su parte, solicitan que el país emita señales de mayor estabilidad y pro-

mulgue reglas claras, que impulsarían la entrega de créditos con tasas más bajas y rehabilitarían el negocio.

Alrededor de estos hechos circula el futuro de la CAN como bloque, donde las separaciones ideológicas han causado incertidumbre y disminuido el comercio. Hoy en día, Perú ha dejado en segundo plano las negociaciones que involucran a cualquier país andino, Bolivia continúa teniendo poca incidencia, el Ecuador no acaba de avenirse con Colombia y Venezuela hizo oficial su retiro de la comunidad.

La propuesta del Gobierno venezolano para establecer nuevas alianzas, lejos de sus enemigos ideológicos, no ha tomado forma y, en estas circunstancias, se puede dilucidar el desinterés para mantener la cohesión de los países andinos.

Dentro de la coyuntura internacional, cabe destacar que las diferencias entre Colombia y Venezuela tendrán dos efectos en las exportaciones de automotores durante este 2010. El primero, beneficioso para el Ecuador, será el incremento de comercio bilateral con los venezolanos, siempre que se arreglen los problemas de pago con los bancos del país caribeño. El segundo resultado será una postura de negociación más agresiva por parte de los colombianos, que se verán en la necesidad de colocar su exceso de producto en su país pero también en otros de la región.

En este análisis es preciso considerar que la dinámica del mercado automotor a nivel mundial ha cambiado. Hoy los países asiáticos han tomado el mando del sector y, probablemente, empiecen a presionar a los países proteccionistas para flexibilizar sus restricciones.

Si se decide mantener las regulaciones arancelarias durante un plazo adecuado para que el sector pueda crecer y forjarse como una industria competitiva a nivel andino, no deberían imponerse mayores restricciones al ingreso de automotores extranjeros, pues ellas han generado mayores distorsiones que tienen por efecto una notoria disminución en el bienestar de los consumidores. **■**

CUADRO 3
VENTAS ANUALES POR TIPO

Año	Autos	Camionetas	Todo-terreno	Vans	Camiones Buses	Total
2001	21.616	12.973	12.762	1.349	4.973	53.673
2002	29.296	16.103	12.910	2.664	8.399	69.372
2003	26.313	13.472	8.639	2.813	4.219	55.456
2004	28.474	14.198	10.009	2.372	4.098	59.151
2005	41.695	17.734	12.647	2.054	6.280	80.410
2006	42.932	19.251	15.968	1.563	9.844	89.558
2007	38.565	20.660	19.769	1.917	10.867	91.778
2008	46.846	27.963	22.710	2.207	12.958	112.684
2009	35.869	21.336	24.727	1.895	8.937	92.764

FUENTE: AEADE.