

SECTOR AUTOMOTOR: ENTRE EL FRENAZO Y LA ESPERANZA DE ARRANQUE

Se eliminarán los cupos de importación de vehículos en 2017. Ese fue el anuncio del ministro de Comercio Exterior, **Juan Carlos Cassinelli**, que dio un nuevo aliento a la industria automotriz, asfixiada por las regulaciones y que se contrajo en 38% entre enero y julio de este año; una industria para la que competir por cupos, en lugar de competir por mercado, se volvió la regla. La decisión de prescindir del régimen de cuotas es una respuesta directa a la Unión Europea (UE), que puso como uno de los requisitos para avanzar en la firma de un acuerdo comercial con el Ecuador que se eliminaran las restricciones a la importación de vehículos, que fueron

instrumentadas en 2012 y reintroducidas en 2014. En las siguientes páginas GESTIÓN estudia los embates que ha enfrentado el sector, tanto por la situación de la economía nacional como por las medidas restrictivas a las que ha estado sometido, pero también las alternativas para superar una crisis que afecta a toda la cadena de producción. Asimismo, este especial da cuenta de las estrategias que ha encontrado el sector para reinventarse, como el fortalecimiento del servicio posventa y la alineación con las nuevas tecnologías. Como un plus, hasta se revelan qué diferencias hay para el mantenimiento de autos entre la Costa y la Sierra.



Del auge a la contracción en un lustro

< POR BERTHA ROMERO
Y ÁNGELA MELÉNDEZ >



El sector automotor ecuatoriano ha sido golpeado por diversos frentes. Venía creciendo a altas velocidades hasta 2011, pero dio un frenazo y se vio obligado a enfrentar una situación compleja debido a los cambios en la economía del país. Regulaciones, medidas arancelarias, cupos de importación y una drástica caída en las ventas han llevado a su contracción en los últimos años. Un sector que se caracteriza por contribuir a la economía en aranceles, impuestos y generación de empleo atraviesa su peor momento en la última década, aunque confía en una mediana recuperación tras el anuncio que se eliminarán los cupos de importación de automotores en 2017.

CAÍDA DE LA DEMANDA

La situación del sector automotor ha sido compleja durante 2016. Las ventas de vehículos importados y ensamblados en el país han caído drásticamente. El principal factor de esta caída en ventas es una contracción significativa de la demanda que va más allá de los cupos de importación e impuestos que hasta este año enfrenta el sector. Actualmente, el consumidor es más cauto en sus decisiones de compra, analiza si tendrá o no la capacidad para cancelar una deuda y prefiere postergar cualquier inversión considerable hasta que la situación del país mejore.

En consecuencia las ventas han caído en picada: si se comparan las registradas entre los años 2010 a 2014 (sobre las 100.000 unidades) con las de 2015 (81.309), se ve un sector con

VENTAS DE VEHÍCULOS

GRÁFICO 1

Ventas anuales de vehículos (número de unidades)

FUENTE: ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR (AEADE).

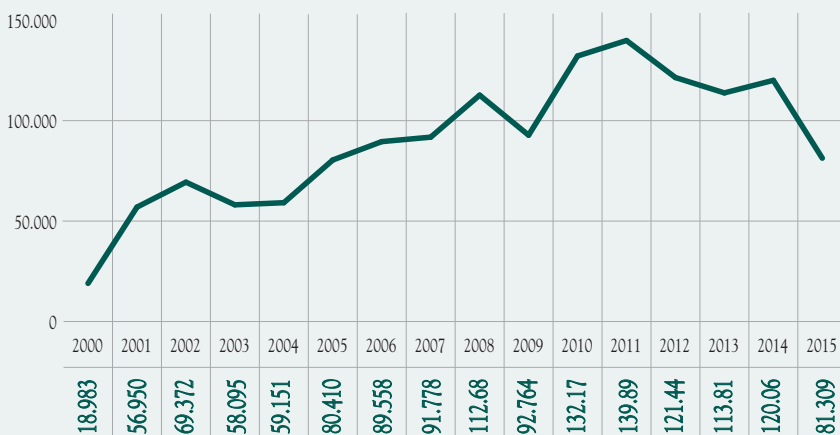
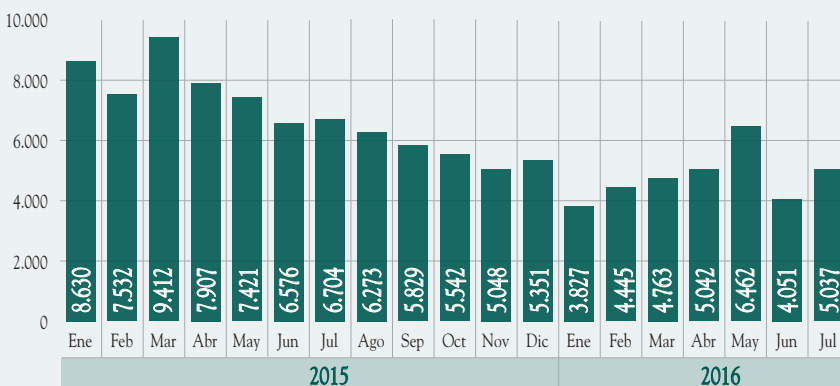


GRÁFICO 2

Venta mensual de vehículos nuevos (2015-2016)

FUENTE: CINA E.



CUADRO 1
Precio promedio de venta de vehículos según segmento

FUENTE: AEADE.

En \$ 2010-2015

Segmento	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Automóviles	15.656	16.029	17.298	17.902	19.199	23.965
Camionetas	25.924	27.034	31.020	31.118	32.371	29.029
SUV	28.203	28.485	31.437	33.572	35.387	40.188
VAN	27.285	23.704	24.894	24.738	24.806	28.332
Camiones	53.266	52.827	54.675	56.989	57.641	63.519
Buses	56.926	61.056	70.296	76.541	76.822	58.660

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS

GRÁFICO 3

Producción nacional de vehículos (número de unidades)

FUENTE: AEADE.

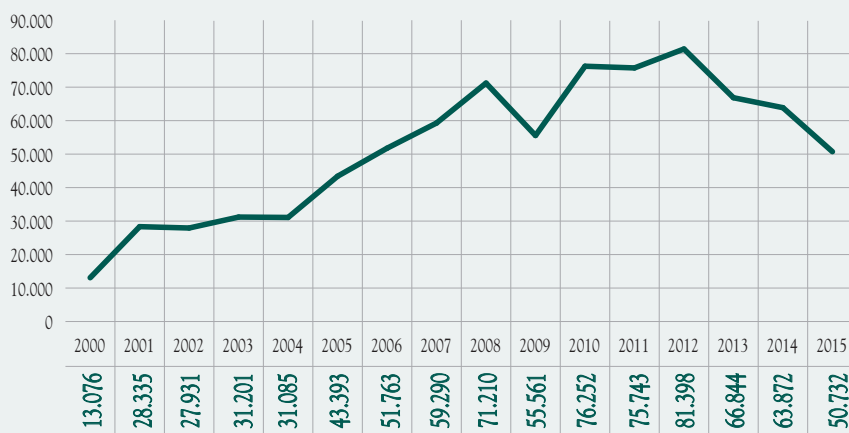
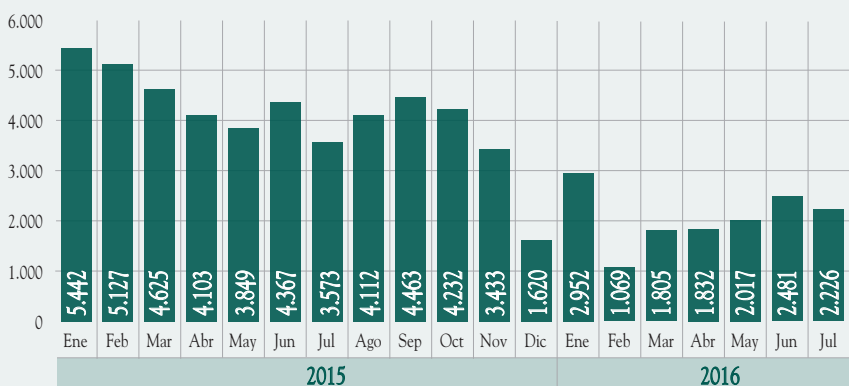


GRÁFICO 4

Producción mensual de vehículos (2015-2016)

FUENTE: CINAЕ.



problemas en su demanda (Gráfico 1). En lo que va del presente año, de acuerdo con la Cámara de la Industria Automotriz de Ecuador (Cinae), entre enero a julio de 2016 se vendieron 33.627 vehículos, una caída de 37,9% con respecto al mismo período de 2015, cuando se vendieron 54.182 (Gráfico 2). El segmento con mayor afectación es el de vehículos pesados, cuya venta ha caído en porcentajes preocupantes: camiones (-64%), tráileres (-87,5%) y volquetas (-79,6%). Los vehículos pesados son considerados bienes de capital que activan el comercio y otros sectores en el país, por lo que caídas tan significativas en su demanda podrán impactar aún más en la situación que vive el Ecuador.

LA CUESTIÓN DE LOS PRECIOS

Los precios promedio de los vehículos nuevos, a nivel general, han presentado una tendencia creciente entre 2010 y 2015 (Cuadro 1). En el incremento de los precios han incidido los aranceles e impuestos que recaen sobre el sector, exigencias de nuevos estándares de seguridad y el establecimiento de cupos para la importación de vehículos terminados (que finalizan en diciembre de 2016) y para las partes del ensamblaje local (CKD). Estos dos factores han provocado una reducción de la oferta de vehículos y en la parte de la demanda los consumidores han optado por no realizar estas inversiones debido a las expectativas de la población sobre su situación económica y laboral.

La situación actual ha empujado al sector a buscar estrategias comerciales que promuevan las ventas que están estancadas. El sector automotor está optando por descuentos y oferta de nuevos modelos, entre versiones nuevas y renovadas, para dinamizar las ventas de vehículos hasta fines de año. Sin embargo, se estima que hasta entonces se venderán unos 50.000 automotores, cifra que no se observa desde que se implementó la dolarización (Gráfico 1).

PRODUCCIÓN CON RESTRICCIONES

La producción nacional se caracteriza por ser principalmente de ensamblaje, donde las principales empresas son Ómnibus BB GM-OBB, Aymesa y Ciauto. Por su parte, Maresa suspendió oficialmente sus operaciones de ensamblaje en el país, en diciembre de 2015. Entre los principales riesgos que enfrenta la producción de vehículos están las restricciones cuantitativas a la importación de CKD y vehículos, y el incremento de los impuestos arancelarios a las importaciones de vehículos y repuestos. Si bien los llamados vehículos de producción nacional se ensamblan en el país, muchas de las partes, si no la mayoría, son importadas, por lo que estas restricciones generaron una gran afectación a la industria automotriz.

Al revisar las cifras del sector, la producción nacional de vehículos presenta una disminución en el número de unidades ensambladas desde 2013 que tuvo una caída de 18% con respecto a 2012 cuando alcanzó su máximo, con 81.398 unidades producidas. A partir de ese año ha habido una drástica disminución en la producción, llegando a producirse 50.732 unidades en 2015 (Gráfico 3).

Durante 2016, con un participante menos en la producción nacional, se evidencia también una reducción significativa en las unidades ensambladas. Se han producido 14.382 entre enero y julio 2016, 53,7% menos unidades que en el mismo período de 2015, cuando se produjeron 31.086 unidades (Gráfico 4). Para todo el año se estima que la producción descenderá hasta las 25.000 unidades. Esto representa una gran amenaza para la supervivencia de ese sector y toda su cadena producti-

va que incluye otros sectores como la metalmecánica, caucho, vidrios y electrónica. Actualmente, la industria local opera solo a una tercera parte de su capacidad total, lo que afecta a las empresas autopartistas. Como es lógico, la industria ensambladora necesitaría mantener niveles de producción que le permitan abaratar sus costos y ser competitiva frente a los bienes importados. Si el contexto continúa así, es posible que otras empresas ensambladoras cierren sus operaciones.

IMPORTACIONES LIMITADAS

En 2016 se redujeron en 9% los cupos para importar vehículos armados (CBU) comparado con 2015, pasando de 25.617 unidades a 23.285 (Gráfico 5). El monto máximo de importación para este año se fijó en \$ 280 millones

GRÁFICO 5

Evolución restrictiva cualitativa Unidades 2010-2016

FUENTE: AEADE.

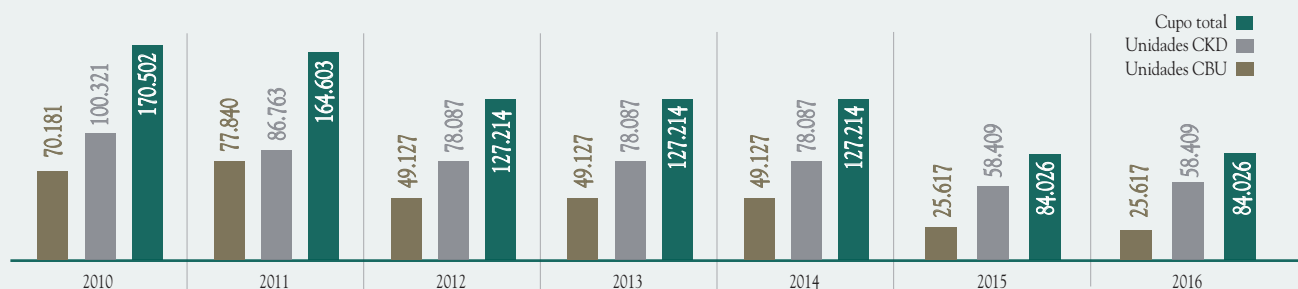
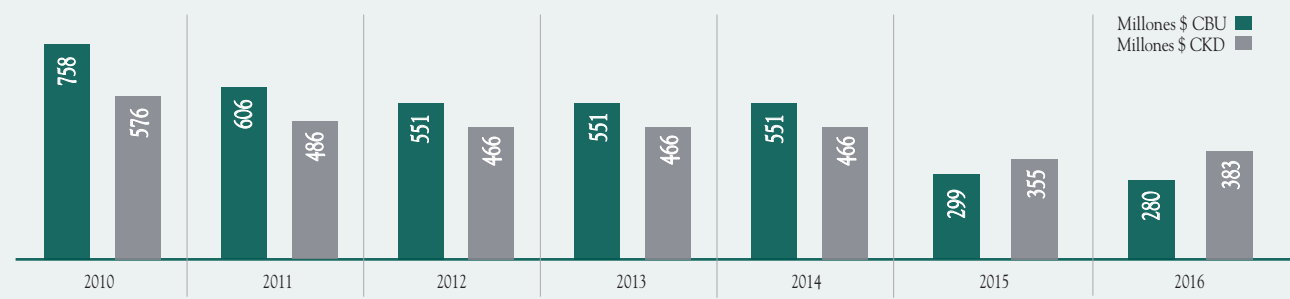


GRÁFICO 6

Evolución restrictiva cuantitativa Unidades 2010-2016

FUENTE: AEADE.



CUADRO 2
Importación de vehículos
(enero-junio 2015/2016)
FUENTE: CINA E.

	ene-jun 2015	ene-jun 2016
Camionetas	2.016	809
Camperos	1.647	849
Furgonetas	1.092	484
Buses	851	386
Camiones	5.833	1.838
Chasis bus	705	562
Vehículos especiales	81	24
Tractocamiones	728	23
Híbridos buses	0	0
Tractocamiones	0	52
Eléctricos	3	303
Automóviles	11.476	9.046
Híbridos automóviles	79	293

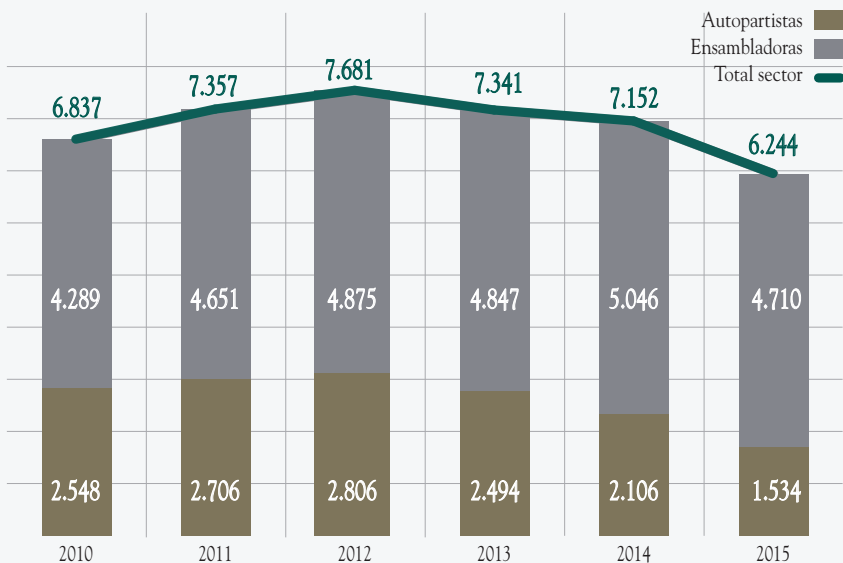
(M) para vehículos armados, divididos en cuatro trimestres, cada uno por \$ 70,1 M. Para el cuarto trimestre del año los cupos de importaciones se agotaron el 1 de octubre, es decir, el mismo día en que el cupo se abrió. Sin embargo, el anuncio del ministro de Comercio Exterior, **Juan Carlos Cassinelli**, de eliminar los cupos en 2017 alienta al sector, aunque la recuperación no se dará inmediatamente. El Gobierno decidió abrir de nuevo las exportaciones ante la presión de la Unión Europea, que exigía este desbloqueo para continuar con la negociación de un acuerdo comercial que le urge al país. Por ello, el 30 de septiembre, Cassinelli reveló la decisión de prescindir de los cupos, medida que se aplicará apenas el próximo año.

El sector vive momentos críticos desde 2010 con la aplicación de la restricción cuantitativa no notificada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la salvaguardia por balanza de pagos. Además, una drástica sobretasa de 40% ocasiona una reducción importante en la importación de camiones, impactando de esta forma al sector

GRÁFICO 7

Empleo del sector

FUENTE: CINA E.



productivo nacional. Adicionalmente, por efecto de la medida restrictiva, el volumen de importación de vehículos CBU se ha reducido de forma sostenida a partir del año 2011. Al año 2016 el volumen de unidades CBU disponibles registra una reducción de 63% en comparación con 2010 (año de importación en condiciones libres) (Gráfico 6).

EFFECTOS DIRECTOS EN EL EMPLEO

La contracción económica que vive el país es el factor principal de la reducción de las ventas del sector, y esta situación tiene una relación directa en las plazas de trabajo que genera. En lo que va del año se han reducido 1.000 puestos de trabajo en las áreas de ventas de vehículos.

Las empresas automotrices se han visto obligadas a achicar sus operaciones para adaptarse a las condiciones del mercado. Hasta el año pasado, los puestos de trabajo en el sector ensamblador y autopartista se redujeron en 908 plazas, al pasar de 7.152 en 2014 a 6.244 en 2015 (Gráfico 7). Aquí también se ve que es lógica la reducción en la produc-

ción de vehículos en 2016. Aún no se dispone de las cifras de empleo del sector de este año, pero al parecer no serán alentadoras.

TRAS EL FRENAZO, EL SECTOR ESPERA VOLVER A ARRANCAR

El sector automotor ecuatoriano ha sido considerado como uno de los principales sectores productivos del país debido al volumen de ventas que ha generado, los impuestos que aporta, la variedad de actividades económicas que mueve y el empleo que genera. Sin embargo, a pesar de su dinamismo, en la actualidad es un sector altamente regulado y en contracción, debido a las políticas implementadas dada la situación económica que vive el país. El sector está golpeado por diversos frentes; las drásticas reducciones en ventas, producción e importaciones han obligado al sector a dar un frenazo. Por ahora las perspectivas en 2016 no son optimistas, pero se espera que tras el anuncio de normalizar las importaciones en 2017 la incertidumbre deje de reinar y el sector vuelva a aplastar el acelerador.

ENTREVISTAS



**GENARO
BALDEÓN**

Director ejecutivo de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade)

“ELIMINAR LOS CUPOS APORTA A CREAR UN AMBIENTE DE CONFIANZA Y DE ESTABILIDAD”.

—¿Cuál es la situación actual del sector automotor? ¿Cómo han caído las ventas?

—Lo que ocurre en el sector es un reflejo de lo que pasa en la economía en su conjunto; hay una correlación entre lo que ocurre en la economía y lo que pasa en el sector. Hasta el mes de julio teníamos 39% de reducción de ventas, esto es una seria complicación para las empresas porque, además, nuestra normativa tributaria está basada en el desempeño de años anteriores, como el anticipo del impuesto a la renta que toma en cuenta los ingresos del año anterior y, claro, si en 2015 las ventas estuvieron en 100 y hoy hay 39% menos, pues ya se imagina. Hay empresas a las que les tocaría pagar un nivel promedio de 50% del anticipo y no lo que se les obliga a pagar.

Foto: Isabel Salcedo.

—¿Cómo está el nivel de preocupación del gremio?

—Hay una seria preocupación. Efectivamente, la desaceleración económica es el principal factor. A esto se han sumado elementos adicionales que generan costos para las empresas, que deben mantener su operación para un ritmo de ventas y no es fácil prescindir de los trabajadores de la noche a la mañana. El sector ha tratado de mantener el empleo, y ha tratado de optimizar los costos de operación en los demás segmentos y todavía no se sabe cómo terminará el año en muchas empresas.

—Los cupos han sido de las medidas más directas contra la industria...

—El cupo total del año fue de \$ 280 millones (M) que se asigna trimestralmente. Aquí cabe añadir que las ventas, al mes de junio, superaban en 19% a las importaciones, lo que quiere decir que vendíamos más de lo que importábamos porque había un inventario que se podía consumir. Eso nos dice que el cupo es insuficiente para la demanda del mercado, que el stock se ha agotado y ese es uno de los problemas que tenemos con los cupos, que se acaban a las pocas horas de abrirse. Y eso pasa por la imprevisibilidad; las empresas necesitan un stock para operar al menos tres meses porque están cerradas las importaciones por ese tiempo, y hay un cupo, hasta diciembre, que se sabe es limitado y al que todo el mundo quiere acceder. Se convirtió en una carrera por acceder al cupo y no una competencia para ofrecer mejores condiciones en el mercado. Los cupos se convirtieron en una preocupación adicional que impidieron a las empresas planificar, proyectar.

—¿Cuál fue la verdadera intención del sistema de cupos?

—Los cupos, en normas de comercio internacional, son una restricción. Esta medida, que empezó a establecerse desde 2011, está prohibida por la Organización Mundial del Comercio (OMC). El primer reclamo fue el de la Comunidad Andina. Aunque el Ecuador ha intentado justificar como una medida para proteger el ambiente, el cupo no tuvo ninguna re-

lación ambiental, sencillamente porque se basó en el valor de las importaciones. Debía haber requerimientos de eficiencia, de tecnología, si era ambiental, pero el objetivo eran las divisas, el equilibrio de la balanza de pagos.

—¿Por qué para las empresas era tan importante que se adopten medidas como la eliminación de las cuotas?

—A las empresas no les interesa importar por importar, sacar las divisas por sacar... si el mercado tampoco demanda, no hay motivo para que las importaciones se disparen. Si tenemos regulaciones normales, no habrá un impacto en la balanza comercial ni en la balanza de pagos. Las empresas tendrán mayor previsibilidad y ofrecerán mejores condiciones a los consumidores.

—¿Perjudica mantener un parque automotor viejo debido al no ingreso de nuevas unidades?

—Tenemos más o menos 25.000 camiones rodando con antigüedad superior a los 32 años. ¿Qué nos dice esto? Que estos camiones son los primeros consumidores del subsidio a los combustibles. El Estado estaba estimulando, con políticas restrictivas como estas, el uso de carros antiguos que consumen más cuando deberíamos ver formas para renovar el parque automotor con vehículos más eficientes y seguros. Cuando limitan la entrada de nuevos vehículos nos dicen que mantengamos los más ineficientes, los que más consumen y los más inseguros, porque la seguridad que se exigía hace 30 años no tiene nada que ver con la de la actualidad.

—Entonces, el anuncio del ministro de Comercio Exterior de que los cupos se eliminarán en 2017 es un alivio para industria...

El sector automotor considera acertada y oportuna la decisión del Gobierno Nacional de eliminar los cupos de importación de vehículos, realizada dentro del marco de los compromisos del país para concretar el acuerdo comercial con la Unión Europea. Para las empresas automotrices este anuncio representa la posibilidad de mejorar su capacidad de previsibilidad y planificación, para lograr costos más eficientes que los que

actualmente se derivan como efecto de los cupos. Esta decisión aporta a crear un ambiente de confianza y de estabilidad para el sector automotor para 2017. Actualmente, dadas las condiciones del mercado y la economía nacional, la eliminación de este esquema no generará incrementos significativos en la importación de vehículos. Tampoco representa una amenaza para la estabilidad de la balanza comercial.

—Sin embargo, aún faltan temas por tratar y cosas por hacer desde la política pública...

—Tal vez lo que ocurre es que hay diferentes enfoques en la política y esos enfoques son contradictorios en sí mismos. Cumplimos con las normas pero nos ponen barreras más elevadas. Por un lado, trabajamos para mayor seguridad y eficiencia, como vehículos eléctricos, híbridos y demás pero, por otro lado, se estimula que se mantenga un parque automotor obsoleto. Puede ser que en algunos sectores del Gobierno sí quieran apostar por políticas de esta naturaleza pero, por otro lado, hay inconsecuencia.

—¿Cuáles son las estrategias para reanimar el sector?

—A nivel gremial hemos impulsado, por ejemplo, las ferias automotrices que ayudaron y estimularon a que agosto fuera un mes sin más picadas. Hay varios componentes adicionales que sirven como estrategia, por ejemplo, cuando se redujo el ICE en cinco puntos para los vehículos que ingresaron hasta abril y todavía hay ese *stock*. Es difícil para las empresas reducir los precios porque los costos se mantienen. El volumen de ventas ha decrecido, pero las empresas siguen manteniendo los mismos costos.

—¿Cuál sería el mejor de los mundos para el sector automotor?

—El Ecuador es uno de los países más caros, en general, pero en el caso de los vehículos es el más caro en la región, es de los que tienen mayores costos en los vehículos y esto obedece a que hay una carga tributaria bastante elevada y, además, una gran cantidad de tramitología que gira alrededor del sector. A esto se suman las medidas comerciales. Son tres factores que a la final pesan menos que la

incertidumbre. Nosotros esperamos previsibilidad, seguridad jurídica y dentro de eso medidas comerciales que se ajusten a los compromisos internacionales.



Foto: Cortesía.

GLORIA NAVAS

Directora de Negocios de Automotores y Anexos

“NO DEBE SER UN INSTRUMENTO REGULATORIO EL QUE DETERMINE QUÉ VOLUMEN DE AUTOS SE VENDE”.

—¿Cómo ha enfrentado Automotores y Anexos, y sus marcas, el complejo entorno económico que vive el país y el sector automotor?

—Indudablemente, el entorno tiene un impacto porque no podemos aislarnos de la realidad económica que vive el país. Sin embargo, nosotros, con el respaldo de dos prestigiosas marcas a nivel mundial, Nissan y Renault, hemos fortalecido la lealtad y la fidelidad de nuestros clientes, e incursionado en nuevos nichos de producto, especialmente en los que hay un futuro como en el desarrollo de la tecnología de autos eléctricos. Consideramos que es

una tendencia mundial hacia donde los países europeos están migrando en función de la conservación ambiental, de la optimización de los recursos. Esto nos ha permitido presentar el portafolio de productos y consideramos que va a ir madurando con el ingreso de autos con esta nueva tecnología.

—Es decir, ¿esta ha sido su estrategia? ¿Cómo han ido las ventas?

—En 2011 se vendieron 140.000 unidades en el país, mientras que el mercado total para este año está pronosticado en 60.000 unidades y eso tiene un efecto. Pero esto es resultado, por un lado, del control restrictivo a través de las cuotas de importación que incluso en años de bonanza económica se implementaron en el sector automotor y luego de forma específica en 2011. Automotores y Anexos vendió 15.000 unidades en 2011 y para este año estamos esperando cerrar con 4.200 unidades.

—¿Se está reinventando Automotores y Anexos?

—Automotores y Anexos es una empresa que está ya 53 años en el país; es una empresa que durante toda su trayectoria ha demostrado un alto compromiso con los accionistas, los empleados y con los clientes. Esos son los pilares que nos orientan para ver de forma más positiva las alternativas y recuperar el mercado en los próximos años y, adicionalmente, ojalá la condición económica del país vaya mejorando y nos lleve al crecimiento de las ventas.

—Ustedes le apuestan entonces a la fidelidad de sus clientes, considerando que sus autos son de una gama específica...

—Creemos firmemente que en épocas como la que atravesamos debemos afianzar la relación con nuestros clientes y establecer relaciones a largo plazo. Siempre estamos pensando en generar una experiencia única en la relación con el cliente y en ese sentido la empresa ha mostrado mucha solidez en cuanto el manejo de crisis económicas. Hoy estamos muy sólidos en la posición financiera, sin embargo, esperamos que cuando los controles de cupos de importación terminen (en 2017) eso nos permita acceder a una

competencia de libre mercado, en que las cuotas no se asignan ni hay distorsiones.

—**La permanencia del sistema de cuotas, que estará vigente hasta diciembre, ¿aisló al Ecuador del mundo comercial?**

—El Ecuador, como miembro de la OMC, tiene que cumplir sus reglas que promulgan el libre mercado, la libre competencia. Las cuotas, tras cuatro años de aplicación en el país, dejaron muchas dudas respecto a su efectividad. Creemos que el mercado y el cliente tienen la última palabra para seleccionar qué marca y vehículo compra, y no debía ser un instrumento regulatorio el que determine qué volumen se vende.

—**¿Cuáles son las principales trabas a las que se enfrentó el sector debido a las restricciones?**

—Los cupos no permitieron que la oferta de nuevos productos crezca ni que nuevas marcas vengan. Definitivamente sí fue una herramienta restrictiva que no permitió la libre competencia ni desarrolló la competitividad de las marcas. No creemos en herramientas proteccionistas, sino en las reglas que promulga la OMC. La eliminación de cupos no va a afectar para nada los intereses nacionales porque el volumen del mercado es tan bajo que no va a tener una afectación en cuanto a balanza comercial, sino que incluso puede mejorar la contribución fiscal del sector.

—**Además de las implicaciones comerciales, ¿qué efectos tuvo este tipo de políticas en el ambiente y en otros ámbitos?**

—Se frenó la compra de autos más ecológicos, mientras hay un parque automotor antiguo. Tampoco ha habido una política que promueva la chatarrización de las unidades antiguas o que ya cumplieron su ciclo de vida. Se calcula que 25% del parque vehicular ha pasado los 25 años de servicio, entonces puede resultar incluso más caro para el país comprar repuestos. Las nuevas tecnologías ya están ofreciendo vehículos con un enfoque totalmente distinto en contaminación, menores emisiones, etc. Se debería buscar un equilibrio entre proporcionar medios de transporte y el cuidado ambiental. Creemos que las 60.000 unidades de este año no cubren

las necesidades de toda la sociedad y son temas pendientes entre el sector público y el privado.

—**Y respecto a las salvaguardias...**

—Las salvaguardias, que aplican sobre todo a los vehículos de transporte pesado, han hecho que definitivamente se paralicen las ventas. Las salvaguardias son medidas que también han puesto los precios en un nivel demasiado alto: ¿quién va a comprar un vehículo de \$ 150.000 con 40% de sobretasa? Pero en cambio es comprobado que para ser eficiente en los grandes sectores productivos se requieren vehículos de una vida útil que no sea muy larga y que no deben tener sobretasas tan altas. Lo grave de estos años es que no hemos podido planificar, hemos sido muy ineficientes, hemos tenido que esperar que los cupos se acrediten mientras los vehículos se quedaron abandonados en el puerto y tenemos que pagar gastos de bodegaje que llegan a niveles altos. Esto les hemos planteado a las autoridades.

—**¿Qué significa entonces para la industria, y para Automotores y Anexos específicamente, que un pedido tan esperado como la eliminación de cupos de importación se haga realidad en 2017, tras el anuncio del ministro de Comercio Exterior?**

—Los cupos han sido un instrumento restrictivo de importaciones, que ya cumplieron su rol, ya que el volumen de ventas para este año ha bajado a niveles de 60.000 unidades, cuando en 2011 fueron 140.000 unidades. La OMC y varios países siempre observaron su validez toda vez que este tipo de medidas son consideradas obstáculos al comercio. Adicionalmente, no hay riesgo de incremento de las importaciones por la desaceleración económica general. La eliminación de cupos permitirá ser eficientes en cuanto a planificación adecuada de órdenes, disminuir gastos financieros y logísticos y sobre todo atender en forma oportuna los requerimientos de los clientes.

—**¿Cómo ha ido el mercado sobre los autos eléctricos, considerando que ustedes son pioneros en el país?**

—Es una tendencia mundial y este es el inicio del cambio en el país. Renault ya

entregó los primeros *minicar* que son los Twizy. Estos vehículos circulan en ciudades europeas y ahora van a estar circulando en nuestras ciudades. Es la forma de iniciar el cambio que Nissan y Renault van a liderar. Hemos importado 30 unidades en un inicio e iremos evaluando la demanda en el mercado; también nos hemos preparado en posventa y atención al cliente.



Foto: Cortesía.

Presidente Ejecutivo
de Teojama Comercial

**“FORTALECIMOS
EL SERVICIO
POSVENTA”.**

—**¿Qué ha sucedido con las ventas de automotores de Teojama en 2016?**

—Si bien las ventas de automotores han disminuido a nivel general y el segmento de transporte pesado no ha sido la excepción, Teojama Comercial renovó su estrategia de negocio hacia el fortalecimiento del servicio de posventa, lo cual nos ha permitido garantizar la estabilidad de la empresa y de nuestros colaboradores. A partir de esta estrategia, generamos una fuerte inversión que supera los \$ 12 M para la construcción de dos centros de colisiones especializados para camiones en Cuenca y Manta, y una planta multiservicios (venta de camiones y repuestos, centro de colisiones

y taller técnico) en Quito, con lo cual fortalecimos nuestra capacidad técnica y humana de atención al cliente, logrando en alguna medida compensar la disminución de ventas de unidades. En lo que va del año, por ejemplo, hemos aumentado la facturación en repuestos en 6% y en 8% la de servicio técnico. Estamos convencidos de que la mejor manera de enfrentar la coyuntura es generando más trabajo. En nuestro caso, se ha registrado una caída de 44% en volumen de unidades (al 31 de agosto) comparado con similar período de 2015.

—¿Hay algún tipo de automotor en el que se evidencie más la caída de ventas?

—La venta de volquetes y tractocamiones registró mayor caída, ya que dependen directamente de la construcción y de la actividad petrolera.

—¿Qué estrategias promocionales han implementado para dinamizar las ventas en este año? ¿Han funcionado?

—Más que promociones hemos aplicado estrategias para facilitar la compra de las unidades a nuestros clientes, por ejemplo, Teojama Comercial asumió los costos por la aplicación de las salvaguardias. Además, hemos sido muy generosos con los descuentos, con el objetivo de incentivar la demanda, todo ello se complementa con la política de posventas, motivando a nuestros clientes a realizar sus mantenimientos en los centros de servicio autorizados y de alta tecnología, y a comprar repuestos de óptima calidad y garantizados, lo cual contribuirá en un ahorro sostenido en el tiempo y alargará la vida útil de las unidades.

—¿Y las estrategias financieras?

—Teojama Comercial otorga crédito directo desde hace más de 30 años, con plazos de hasta 48 meses y tasas competitivas a todas las unidades que comercializamos a nivel nacional, a través de nuestro departamento de crédito y cartera. En lo que va del año hemos colocado 70% de nuestras ventas a crédito y seguiremos abiertos a la colocación de más recursos.

—¿Cómo esperan cerrar 2016?

—Con un aumento en el servicio posventa de 10% en cuanto a factura-

ción y 7% en venta de repuestos. Esto nos permitirá aumentar la participación de estos rubros. Hasta el momento, estamos en buen camino, tenemos resultados positivos en los nuevos centros que abrimos este año, hemos tenido una acogida amplia, registrando más de 13.000 atenciones a nivel nacional.

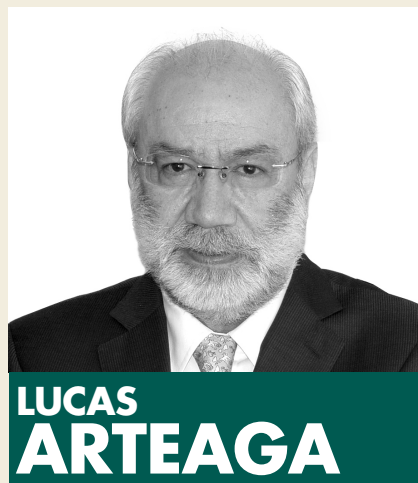


Foto: Cortesía.

Gerente General de Hyundai Ecuador

“POTENCIALIZAMOS RELACIÓN BENEFICIO-COSTO”.

—¿Qué ha sucedido con las ventas de vehículos de Hyundai durante 2016?

—En esta primera parte del año las ventas de vehículos Hyundai se han reducido tal como ha pasado con el mercado en general, pero en una mucha menor proporción.

—¿En qué porcentaje se han reducido o han aumentado las ventas si se compara con 2015?

—Nuestras ventas totales se han reducido en 16%, lo que comparado con la caída de 49% del mercado en el mismo período nos ha permitido mejorar nuestra participación porcentual en el total del mercado, pasando de 6,2% a 8,4%. Es importante resaltar el comportamiento de los vehículos comerciales donde, ante

una caída aún mayor de 58%, Hyundai ha reducido apenas 35%, mejorando la participación en este segmento, de 7,3% a 11% en lo que va del año.

—¿Hay algún tipo de vehículo en que se evidencie la caída más drástica en ventas?

—Evidentemente, las condiciones de un mercado en contracción, así como las regulaciones de Gobierno sobre las importaciones (vigentes hasta diciembre de este año) han forzado a las marcas a concentrar la comercialización en menos modelos y versiones. Es así como nos hemos consolidado en los segmentos de los vehículos Accent, Sonata y Tucson, lo cual consecuentemente ha disminuido nuestros volúmenes de i10, Elantra e i30.

—¿Qué estrategias promocionales han implementado para dinamizar las ventas en este año? ¿Han funcionado?

—La estrategia se ha basado en potencializar la relación beneficio/costo. Hoy contamos con vehículos como el Accent con una mejor motorización a precios muy razonables. De igual manera, el vehículo Sonata se ha consolidado por su excelente diseño y prestaciones también a un muy buen precio. Recientemente lanzamos una nueva alternativa de SUV, el Creta, a un precio muy competitivo en línea con la demanda del mercado que está migrando hacia productos de precios más convenientes.

—¿Ha ayudado en las ventas el aumento en créditos preaprobados para consumo del sector financiero?

—La verdad vemos un sector financiero aún demasiado conservador en términos de aprobación de créditos, lo cual sin duda ha sido parte de las causas de la gran caída del mercado durante el presente año.

—¿Cómo esperan cerrar 2016?

—Con unas ventas de alrededor de 5.000 unidades, lo cual representa una caída de solo 12% con relación a las 5.700 comercializadas en 2015. Teniendo en cuenta que el mercado total podría caer 32% al pasar de 81.300 unidades en 2015 a 55.000 en 2016, nosotros mejoraremos entonces nuestra participación en el mercado este año, pasando de 7% a 9% en el consolidado.

Concesionarias ajustan motores ante la crisis

< POR KARLA PESANTES >
FOTOS: CAMILO PAREJA



De los 29.068 locales de la industria de autos en el Ecuador, 70% se dedica a la reparación o mantenimiento. Los talleres han reinventado su estrategia para captar más clientes.

Es mediodía en Vallejo Araujo, al norte de Guayaquil. La entrada y salida de vehículos de este centro autorizado para la marca Chevrolet es constante. Tres clientes esperan en una sala mientras sus vehículos salen de reparación. **Jaime Ortiz** está a punto de recibir su auto. Cuenta que no piensa cambiar su Aveo de 2013, aun cuando las promociones abundan. Por ejemplo, afuera del taller se anuncia la reducción de dos puntos del IVA (impuesto del valor agregado) en un carro que cuesta \$ 13.990. “La situación actual no está para eso, veremos qué pasa en unos dos años más”.

El promedio del parque automotor en el país es de cinco años, según datos de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA). Es decir, más de 850 mil vehículos fueron comprados entre 2011 y 2016, y conductores como Ortiz no tienen planes de cambiarlos este año. ¿Por qué? **Manuel Murtinho**, gerente de la

AEA, destaca varios factores. Sin duda, dice, se evidencia una falta de oferta debido a las limitantes en los cupos de importaciones de autos, los altos aranceles, los dos puntos adicionales del IVA y, la razón principal, la recesión económica.

“Si bien una persona puede tener empleo, no está segura porque escucha sobre despidos, entonces no se embarca en una compra grande como un carro. Además, los bancos no están otorgando créditos porque el índice de morosidad es bastante alto y esto directamente afecta la industria”.

Las estimaciones de la Superintendencia de Bancos indican que el índice de morosidad en el crédito de consumo (solicitado, por lo general, para comprar un auto personal) subió 45% en los primeros meses de 2016 con respecto a 2015, llegando a 9,2% del total del sistema financiero. Esta falta de pagos e iliquidez repercute en el crecimiento del sector automotor, frenado a raya por

la crisis económica nacional. En 2015 sus ventas cayeron en más de 40%, pues apenas se colocaron en las carreteras 81.309 unidades. ¿Cómo sobrevive entonces una industria asfixiada por cupos y aranceles? ¿Cómo pone el acelerador una concesionaria cuando hay carreteras, pero conductores desempleados?

En el Ecuador circulan 40 marcas, indica la AEA, y todas poseen centros autorizados o talleres mecánicos. Ante los números negativos en diversos segmentos (livianos, pesados y de construcción) estos negocios han ajustado motores y se han enfocado en la posventa.

¿Qué abarca el servicio posventa? Básicamente son todos los arreglos preventivos, de mantenimiento regular cada cierto kilometraje, de reparación, y de enderezada, pintura o latonería tras colisiones. Las concesionarias consultadas coinciden en que la recesión les ha obligado a innovar y crear promociones enfocadas en la posventa. “Hemos cambiado nuestra mentalidad en los cinco talleres a nivel nacional y ante la adversidad hemos preferido ver oportunidades”, comenta **Rafael Zambrano**, jefe comercial de Servicio de Vallejo Araujo.

En el país ocurre un fenómeno similar a lo visto en 2008 y 2009 cuando la crisis económica global golpeó el sector automotor de EEUU. En ese entonces los precios de la gasolina subieron a \$ 4 por galón y los norteamericanos abandonaron los autos grandes y las ventas de las compañías se desplomaron. En contraparte, las visitas a los talleres de reparación aumentaron. La intención era clara: el consumidor prefería cuidar y alargar la vida útil del automotor actual antes de comprar uno nuevo.

Zambrano asegura que, si bien el ecuatoriano es diferente y “nunca deja de comprar”, cuando se trata de artículos como un auto es más cauteloso. En otra concesionaria autorizada, esta vez del grupo Ambacar que comercializa Great Wall, el jefe de taller, **Bernardo Pérez**, asegura que antes tenían más avalúos para actualizar o cambiar de unidad. Estas transacciones en promedio han disminuido en 50%. “Los clientes daban el vehículo como parte de pago, pero ahora ni quieren saber el avalúo porque no están pensando en cambiar. Si antes renovaban el auto cada tres años, ahora es cada seis y con ayuda técnica lo mantienen como nuevo”.



“EN TÉRMINOS GENERALES UN ECUATORIANO CAMBIA SU AUTO CADA SIETE U OCHO AÑOS. POR ESO EL PAÍS TIENE UN PARQUE AUTOMOTOR VIEJO Y CON REPERCUSIONES EN EL AMBIENTE Y LA SEGURIDAD”.

MANUEL MURTINHO

ASOCIACIÓN ECUATORIANA AUTOMOTRIZ

Desde la AEA, Murtinho estima que la demanda en los servicios de posventa, tanto preventivos, como mantenimiento y compra de repuestos, creció 10% en lo que va del año con respecto a 2015. “Los talleres han encontrado un nuevo nicho de mercado y deberían apuntar a eso en vista de las bajas ventas”. Vallejo Araujo, por ejemplo, abrió dos tiendas (en Guayaquil y Quito) exclusivamente para la comercialización de piezas mecánicas.

ENTRE PROMOCIONES Y DESCUENTOS

Durante el primer semestre de 2016 las ventas totales de autos reflejaron un decrecimiento de 40% frente al mismo período del año anterior. El gremio advierte de mayores pérdidas.

En este contexto, las concesionarias ofertan todo tipo de descuentos para cautivar al consumidor, como descontar el impuesto de consumos especiales (ICE) o matrícula gratis. Existe una dinámica similar en los talleres de mecánica. Estos centros de reparación, pintura o arreglo de un automotor representan 70% del total de establecimientos en la industria automotriz, estimado en 29.068 locales, según el Censo Económico de 2010 del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). La mayoría de los servicios se ubica en Guayas, Pichincha, Azuay y Manabí.

Entre las estrategias de ventas en los talleres consta la del grupo Mavesa. Desde septiembre presentó una campaña a propósito de la revisión vehicular en Guayaquil. Hay descuentos de 15% en repuestos y mano de obra en los cheques de frenos y otros componentes.

Alfredo Rodríguez, gerente de Posventa de Pesados, cuenta que la marca ha apostado por toda la promoción posible en radio y redes sociales. También están presentes en la publicidad televisiva de los partidos internacionales de fútbol. “Nosotros como grupo tenemos varias estrategias para reactivar el mercado”.

Desde sus inicios este grupo automotriz ha trabajado en apuntalar la

posventa y hoy en momentos de crisis económica, “el tiempo nos ha dado la razón, pues orientamos nuestra infraestructura y taller hacia este nicho. Siempre tuvimos ese concepto de que la segunda y tercera venta están en la posventa”.

La atención en los talleres y la comercialización de repuestos o accesorios ha aumentado entre 10% y 15% y ha compensado la caída en ventas de unidades, explica Rodríguez. “En una situación difícil son pocos los que crecen y nosotros lo haremos”.

El segmento de pesados (buses y camiones), un fuerte de Mavesa, ha sido afectado por la caída del gasto público y las inversiones. La disminución en ventas del sector asciende a 54,5% con relación a junio del año anterior. Para adaptarse a los cambios del mercado, la concesionaria ahora recibe no solo camiones Hino sino también multimarca. Ha inaugurado multicentros y tecnicentros donde incorporaron la comercialización de neumáticos y otras piezas.

Pérez, de la concesionaria Ambacar, agrega que el sector extrapesado ha sido el más impactado por la crisis. Antes de llegar a este taller, trabajó en una casa automotriz de maquinaria dedicada a la construcción. “La recesión pegó mucho más fuerte para ellos, hubo una reducción en ventas desde 2015 de más de 70% y eso llevó a la empresa a niveles insostenibles y despidos”.

Este trabajador, vinculado desde hace 20 años en la industria automotriz, asegura que la demanda de servicios técnicos y de reparación para la flota pesada en su anterior empleo decreció. “Los talleres no tenían vehículos porque mucha de la maquinaria estaba parada y no generaba daños”.

Esto no ocurre, según indica Pérez, con el segmento livianos. “La gente igual necesita movilizarse, ir al supermercado, llevar a los hijos al colegio y por lo tanto el auto requiere de mantenimiento”. En la agencia de Ambacar, del norte de Guayaquil, se atiende un promedio de 150 a 200 vehículos mensuales, el doble que meses anteriores.

Vallejo Araujo también incluye descuentos. Para los clientes nuevos un servicio de cambio de aceite y filtro puede costar desde \$ 24,99. Mientras que en la sala de espera del taller se promociona con un *banner* estático el sorteo de un auto a finales de año para los consumidores frecuentes.

¿La táctica más efectiva fue entonces reinventarse? “Estamos rediseñando todo para estar a la vanguardia, las medidas económicas que nos tocó vivir nos hizo más proactivos y listos para tomar decisiones rápidas”, expresa **Víctor Núñez**, gerente de servicios de la línea livianos de Citroën, marca presente en el país desde los años ochenta.

Núñez corrobora que tras la aplicación de la resolución del Comex 050 las ventas de livianos se han contraído al ritmo de lo reportado por la Aeade. “Por eso tuvimos que enfocarnos también en la posventa, desde mantenimiento preventivo, correctivo, especializado y en campo”.

La medida 050 impuso cuatro cuotas trimestrales e iguales para el ingreso de autos al país. Todos los importadores esperaban el 1 de octubre para conocer cuántos vehículos podrán colocar en el mercado en lo que resta del año. Mientras tanto, en la Aduana reposan miles de unidades, sobre las cuales hay que pagar bodegaje y mantenimiento.

Como parte del aumento en la demanda de servicios posventa, Núñez identifica dos fenómenos. El primero es que la atención de vehículos medianos o utilitarios ha crecido. Este segmento abarca las furgonetas pequeñas para el transporte de artículos por volumen y no por peso. El profesional considera que, tras las crisis, muchas personas han decidido emprender y montar una microempresa. Hoy ellos se ven en la necesidad de movilizar sus productos y generan más kilometraje en su vehículo.

Un segundo fenómeno fue el que observó Núñez a finales de junio, antes de entrar en vigencia el nuevo IVA de 14%. “La gente comenzó a traer sus autos al taller o carros parados por falta de dinero, al cliente le tocó ver de dónde conseguía el dinero para arre-

GREMIO ABOGA POR LA HOMOLOGACIÓN ESTÁNDAR

Cada auto que entra al país llega con las características de su fábrica, ya sea coreana, estadounidense o japonesa. Es decir, cada una de las 40 marcas en el país si bien conserva atributos comunes incluye también variables propias de la casa automotriz en los espejos, asientos, paneles y otras partes del carro. Desde este año está vigente la Resolución 034 del INEN, con miras a que todos los autos que circulan por el Ecuador unifiquen u homologuen los elementos mínimos de seguridad. “El problema surge cuando yo traigo un carro de EEUU y no tiene, por ejemplo, ganchos especiales para los asientos de niños que sí se usan en Europa, pero como mi producto no tiene, no lo homologan y no sale de aduanas”, explica **Manuel Murtinho**, gerente de la Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA). Debido a este proceso expresa que los importadores tienen otra traba, sumada a los cupos, para sacar la mercancía de la aduana. **Víctor Núñez**, gerente de Posventa de Livianos de Citroën, asegura que no están en contra de la resolución, “sabemos que es necesaria, pero el proceso como es nuevo a veces va muy lento”.

El gremio ha pedido revisar la disposición y que se incorpore una homologación estándar. “Por el momento se está trabajando con una carta o certificado que emite la fábrica garantizando los requisitos de seguridad”, agrega Murtinho.



glarlo. Hubo un repunte, sí, pero fue un resultado un poco forzado por el nuevo impuesto”.

En este repunte en los servicios técnicos hay excepciones. Automotores Continental, presente en el país desde 1972 y hoy con ocho agencias, observa un decrecimiento en la atención de vehículos en el área mecánica de 5% con respecto al mismo período en 2015. Para el segmento de latonería o reparación luego de un siniestro, la contracción es de 6%.

¿HACIA DÓNDE VA EL MERCADO?

El año dorado para la industria automotriz del país fue 2011 cuando se vendieron más de 139 mil unidades. Cuatro años después y con un precio del crudo en alrededor de \$ 37 se comercializaron 81 mil carros. Fue una cifra similar a la de 2005 (ese año se colocaron 80.410),

cuando el país vivía una época de incertidumbre por la crisis política de **Lucio Gutiérrez** que llevó a su caída.

La AEA pronostica que en 2016 forzosamente se venderán entre 50 a 55 mil automotores, una caída sostenida de 40% como la del año pasado. **Christian Espinosa**, subgerente financiero de Automotores Continental, sostiene que las bajas expectativas en ventas es un reflejo de que los ecuatorianos dilatan su decisión de adquirir un carro nuevo. “La renovación de un vehículo está determinada por factores exógenos a la economía familiar. Otro factor importante es la depreciación que cada año sufre dicho activo. En la industria ecuatoriana la marca Chevrolet es la que menos sufre este valor de depreciación”, asegura el gerente comercial.

Ahora, las empresas y sus servicios posventa también están a la espera de los resultados que traerá la eliminación de cupos anunciada para 2017.

La temperatura influencia en la actividad y duración del vehículo

El calor, la humedad y los rayos ultravioletas son los principales puntos de atención para quienes adquieren un auto en la Costa pues, a diferencia de la Sierra, son aspectos que merman la durabilidad de la parte exterior como interior de un automotor, si no se realizan mantenimientos constantes. En un clima frío hay menos posibilidad de que estas partes se afecten, aunque, por el contrario, un vehículo tiende a no desarrollar su motor como está previsto en toda su potencia, a menos que se haga un recorrido inicial por clima caliente. Los especialistas no hacen diferenciación entre Costa y Sierra, sin embargo, coinciden en que, de no hacerse las debidas revisiones, cualquier auto sufre consecuencias con el tiempo. Que un vehículo sea de una u otra región no debería impedir su venta posterior ni debería existir un contraste de precios en caso de una venta de autos usados, siempre y cuando el cliente, el nuevo comprador, se cerciore de que esos mantenimientos conservaron a los automotores en un estado óptimo.

Los especialistas en vehículos consideran que no se debe diferenciar un auto de la Costa con otro de la Sierra, al momento de su adquisición. Eso siempre y cuando los propietarios realicen adecuados mantenimientos. Pero sí diferencian que la cantidad de chequeos en clima caliente debe ser superior al de un auto en clima frío para que se eviten problemas posteriores y se pueda revender en un buen precio, pasados los años.

“Que un auto de la Costa sea menos efectivo que uno de la Sierra es un

mito”. Es la opinión de **Franklin Córdoba**, jefe de Servicios de Vallejo Araujo en Portoviejo. El especialista comenta que los ensamblajes de los vehículos toman muy en cuenta estos aspectos hoy en día, tanto así que los materiales que ahora se utilizan están recubiertos para proteger latas y partes donde el clima caliente afecta.

En sí, al hablar de clima caliente y sus perjuicios para los vehículos, se toma en cuenta el salitre, que es la sal del ambiente, la humedad y la arena que en pequeñas partículas se impreg-

nan en toda la parte exterior. Ello ocasiona óxido y lentamente puede dañar pintura, brillo, y corroer las latas y el compacto (parte inferior).

“Los materiales con que están ensamblados los vehículos ayudan a cubrir este aspecto que es lo que más preocupa en la Costa. Hay que analizar que, después de los cinco años de uso, la pintura de todo automotor empieza a perder el brillo, pero en teoría nada más. Depende mucho de cómo cada propietario cuida este bien para mantenerlo. Sin embargo, no deja de ser una fábula el hecho de que puede tener menos valor que autos en la Sierra”.

En esto coincide **George Intriago**, quien desde hace algunos años se encarga de la logística de vehículos en empresas del puerto de Manta y en las ciudades de la Costa y el Oriente. Para el técnico la diferencia es mínima y, así como puede desvalorizarse un auto en la Costa, también se puede considerar que un vehículo de la Sierra, ya usado, no podría ser bien visto al momento de querer comprarlo por causas específicas. Por ejemplo: la potencia del motor para áreas donde debe realizarse un mayor esfuerzo.

Más específicamente, si un auto usado en la Sierra no tuvo oportunidad de desarrollar su motor a más baja altura, es más complicado que un cliente todoterreno lo adquiera, sobre todo para trabajos forzados y que requieran

CUADRO 1
Puntos a evaluar en vehículos en la Costa y en la Sierra

ELABORACIÓN: LA AUTORA.

Punto a evaluar	Costa	Sierra
Combustible	Fluye mejor por el motor y lo hace más veloz.	Debido a la densidad fluye menos y quita potencia.
Frenos	Las planicies ayudan a mantener los frenos.	Se degradan prematuramente por la irregularidad de las vías, el uso constante de freno y embrague.
Plásticos (gomas de ventanas, lunas, puertas, salpicadero, plumas)	Se deterioran con mayor facilidad. Se debe reponerlos con más frecuencia.	El clima ayuda a mantenerlos.
Pintura	Hay mayor desgaste de brillo y color por los rayos ultravioletas y la sal en el ambiente.	Hay menor desgaste.
Ahorro	El motor se calienta de manera más eficiente.	Causa más resistencia aerodinámica.
Latas	La sal y el ambiente húmedo pueden oxidar estas partes.	No sufren mayores cambios.
Motor	Desarrolla más cuando inicia en clima cálido.	Tiene menos potencia.

CUADRO 2
Recomendaciones de mantenimiento según región geográfica

ELABORACIÓN: LA AUTORA.

Tipo de revisión	Costa	Sierra
Cambio filtros de aceite	Máximo cada 4.000 km.	Máximo cada 5.000 km.
Cambio filtro de combustible	Máximo cada 4.000 km.	Máximo cada 5.000 km.
Engrase de crucetas	Cada 4.000 km.	Cada 5.000 km.
Suspensión	Depende del trabajo del auto y desgaste de cauchos.	Depende del trabajo del auto y desgaste de cauchos.
Zapatas, líquido de frenos, cambios de aceite y líquidos hidráulicos	Cada 4.000 km.	Cada 5.000 km.

RECOMENDACIONES



En la Costa es recomendable comprar vehículos de colores neutros, como blancos, por ejemplo, en los que se nota menos la pérdida de brillo y color.



Tanto en la Costa como en la Sierra, adquirir lunas con filtro solar.



Lavar la carrocería con frecuencia (sin detergentes fuertes) ayuda a su mantenimiento. No desperdiciar el agua.



Echar cera al auto puede ser una alternativa para conservar el color.



Cambiar lunas y partes metálicas de acuerdo a su desgaste.



En la Sierra hacer un viaje a la Costa para desarrollar el motor.



Proteger las latas y chequearlas para evitar que se oxiden.

de habilidades en suelos áridos, sumado a la velocidad. “Los autos en la Costa logran desarrollar su motor debido a la temperatura: a más calor, más oxígeno, lo que permite la combustión y adquiere más potencia”.

En el calor se observa más el uso de vehículos antiguos. Aunque, según cifras de la concesionaria, la renovación del parque automotor se da como en la Sierra, cada cinco años, es común ver vehículos de los años ochenta y noventa rodando por las calles de las ciudades costeras.

Miguel Zambrano tiene un auto Chevrolet de 1994 en buen estado. Aunque es de Los Ríos, vive en Manabí desde hace varios años, con este auto al que le ha realizado varios cambios. “El único problema para mí es que consume mucho combustible, pero por lo demás es un vehículo resistente que solo ha requerido una sola pintura en tantos años y se ha ganado el cariño de mi familia”.

Casos así no son muy comunes en la Sierra. En las vías no se ve circular este tipo de autos tanto como en la Costa. El parque automotor, hasta 2014, se renovaba en un tiempo no mayor a cinco años en 90% de los casos.

Para páginas especializadas en vehículos la temperatura influye en el funcionamiento. Así, la mezcla de combustible y aire en los cilindros hace que los pistones se muevan armónicamente. El combustible es más o menos parecido en varios lugares, pero el oxígeno varía según la altura y la temperatura exterior. Cuanta más altitud haya respecto a nivel del mar, el aire es menos denso y tiene menos presión, lo que sin duda afecta a los motores, perdiendo algunos caballos de potencia.

Comprar un auto tiene sus pros y sus contras, según la región geográfica en que se viva. Un resumen comparativo está en el Cuadro 1, que ejemplifica mejor sus diferencias.

Recuerde hacer un adecuado mantenimiento para conservar su auto sin problemas por más tiempo. Para esto en el Cuadro 2 están las recomendaciones.

Las apps de movilidad están en auge

< POR ALEJANDRA MONROY >

Las aplicaciones de transporte toman fuerza pues apoyan a un tránsito más fluido, reducen el número de vehículos que circulan y ofrecen más seguridad a los usuarios. En el Ecuador está Cabify, Easy Taxi y Unitaxi, entre las más reconocidas, mientras que Uber continúa en conversaciones para poder operar.

En los últimos cinco años varias compañías han desarrollado aplicaciones para celular (*apps*) de movilidad que permiten pedir un taxi o un vehículo para transportarse con seguridad y conocer al chofer con un solo clic.

Así, las largas esperas en la calle y el riesgo de ser estafado en un medio convencional de transporte por el precio de una carrera se han reducido.

En Panamá, por ejemplo, desde hace dos años funciona Uber. GESTIÓN tuvo la oportunidad de probar esta plataforma en ese país y comprobó que tanto panameños como turistas recomiendan usarla. En un taxi regular un recorrido de \$ 30 puede costar la mitad en Uber y lo mismo en Cabify.

Estas dos *apps* funcionan bajo el mismo principio: los conductores no son taxistas, son ciudadanos comunes que, en su tiempo libre o si están desempleados, aprovechan este tipo de plataformas como una oportunidad laboral. Ellos, tras varias pruebas psicológicas y capacitaciones, son miembros de estas *apps* y trabajan como conductores. La

ganancia para los choferes es de 75%, mientras que las plataformas perciben 25%. En las dos interfaces los usuarios pagan con tarjeta de crédito.

También hay opciones para las personas que prefieren pagar en efectivo y usar taxi amarillo. Una de ellas es Easy Taxi, una aplicación que está en 420 ciudades del mundo. Además, desde agosto la Unión de Cooperativas de Taxis de Pichincha lanzó la *app* Unitaxi que garantiza que los choferes utilicen el taxímetro las 24 horas del día.

A continuación más detalles de las *apps* de vehículos particulares.

UBER LLEGA A DONDE QUIERES... EL DÍA VUELVE A SER TUYO

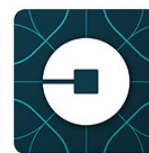
Uber nació hace cinco años en San Francisco, California, EEUU, y hoy está en 495 ciudades de 70 países del mundo. Uber ha demostrado ser un gran aliado de los visitantes a las diferentes ciudades y países porque “al tener una presencia global, cuando la persona llega a una ciudad o un país y abre la aplicación, es la misma interfaz y el mismo servicio a los que está acostumbrado, independientemente de donde esté, y también es la misma forma de pago”, señala **Cristina Villarreal**, jefe de Comunicación de Uber para la región andina.

Asimismo, **Julie Robinson**, jefe de Comunicación de Uber para Centroamérica y el Caribe, explica que el proceso de expansión de la marca es constante. En Panamá hay 3.000 socios-conductores y 32.000 usuarios. Allí existen las diferentes gamas de servicio:

Uber Black (con autos de lujo), Uber X (más económica) y Uber SUV (más cómoda para ir al aeropuerto o paseos). Además, cuentan con Uber Bici que son autos con soporte para bicicleta.

“Así Uber se convierte en un alimentador del transporte público y la gente deja el auto en su casa”, señala la ejecutiva. Además, hay Uber English para turistas que no hablan español, Uber Baby con *carseat* para poder llevar a los niños, Uber Pet con vehículos que tienen los asientos con cobertores para llevar mascotas. La *app* también permite configurar cuentas familiares y para la oficina.

Como parte de su involucramiento social, Uber trata de formar parte de la identidad de sus habitantes en cada ciudad. A fines de junio se inauguró la ampliación del canal de Panamá y para ello se realizó un evento especial con Uber Chopper o Ubercóptero, el cual ofrecía *tours* para sobrevolar el canal, el Casco Viejo, la cinta costera, etc., con el fin de reforzar el cariño de los panameños por su tierra.



UBER

DA LA POSIBILIDAD DE ENCONTRAR UNA ALTERNATIVA AL TRANSPORTE EN GRANDES URBES. UBER ESTÁ EN 495 CIUDADES DE 70 PAÍSES DEL MUNDO.

Al momento Uber ha mantenido varias citas en el Ecuador, pero al cierre de esta edición, las conversaciones en Guayaquil se terminaron, determinando que la *app* no operará en dicha ciudad.

CABIFY: TU AUTO PRIVADO CON CHOFER

Desde julio Quito y Guayaquil cuentan con Cabify, la *app* de transporte que nació en España y que poco a poco se va tomando Latinoamérica, con la meta de reducir el uso de los vehículos particulares. **Juan de Antonio**, CEO de la compañía, indica que en tres meses de operación en el país han crecido 300%. Sin embargo, por políticas de la empresa, no revela cifras exactas, pero asegura que cada mes progresan 20% en todos los países y en más de 40 ciudades donde funcionan desde 2011. “Por cada Cabify que hay en la calle se calcula que entre 11 y 12 vehículos se quedaron en la casa”, señala De Antonio.

Uno de los puntos fuertes de Cabify es que su precio es hasta 20% más

económico que otros servicios de movilidad convencionales. La cantidad es cerrada de punto a punto y no se ve afectada por la densidad del tránsito o la ruta tomada por el chofer. Puede hacer la prueba, descargue la *app* y ponga su destino. Al Aeropuerto Mariscal Sucre, en Tababela, una carrera desde el centro-norte de Quito cuesta \$ 25 en un taxi convencional, pero en Cabify el costo es de \$ 19,90. Es decir, ese es el monto que se cobrará a su tarjeta de crédito apenas termine el viaje. Esta *app* tiene un costo mínimo por carrera de \$ 2, los primeros ocho kilómetros de recorrido cuestan \$ 0,60 y después \$ 0,50.

Antes de pedir un vehículo (que también se puede reservar con antelación), el usuario puede especificar, por ejemplo, si desea que el chofer le abra la puerta, si quiere que ponga música y en qué emisora o si prefiere que el aire acondicionado esté apagado.

Esta *app*, como Uber, tiene planes empresariales en los que, según su experiencia, las compañías pueden llegar a ahorrar 40% en sus cuentas de trans-



EN CABIFY LOS VEHÍCULOS QUE DAN SERVICIO DEBEN SER MODELOS DESDE 2008, SEDÁN CUATRO PUERTAS Y TENER AIRE ACONDICIONADO.

porte para sus empleados. De Antonio asegura que los choferes de Cabify son capacitados y que ninguno puede ser parte de la gran comunidad de Cabify si no aprueba los exámenes psicométricos y psicológicos. **G**

Mire en la web de GESTIÓN: www.revistagestion.ec un video de cómo funciona esta *app*. Además, encuentre los enlaces para inscribirse como conductor y descargar las aplicaciones.

Inmediato o bajo reserva
Cuando tú quieras, pídelo ahora o reserva tu Cabify para el día y la hora que necesites, 24/7

Sigue tu coche en el mapa
Puedes ver el coche en tiempo real y los datos de tu conductor. Comparte tu trayecto con quien quieras.

Precios cerrados, sin sorpresas
Precio cerrado de punto a punto, sin importar el tráfico o la ruta.